



MULTISUPPLIERS S.A.S.
Donde tú eliges



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

TEMA: CREACION MULTISUPPLIER S.A.S

PRESENTADO POR:

ALEJANDRO RODRIGUEZ

ALEJANDRA ONTIBON

JULIAN RIOS

FECHA: 02 DE NOVIEMBRE DE 2017

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR CUN.

CUMBRE

Contenido

1.1 Identificación de las necesidades del stakeholders.	4
1.2 Beneficios del producto o servicio a ofrecer.	4
1.3 Soluciones actuales.	4
1.4 Limitaciones e inconformidades de las soluciones actuales.	4
1.5 Mercado.	4
2.1 Objetivos del estudio de mercados.	5
2.3 Metodología del Estudio de Mercados.	5
2.4 Análisis concluyente.	5
2.5 Plan de Marketing.	6
2.6 Estrategia de producto.	6
2.7 Estrategia de precio.	6
2.8 Estrategia de publicidad.	6
2.10 Marca.	7
2.11 Logo.	7
2.12 Slogan.	7
2.13 Ventaja Competitiva.	7
2.14 Ventaja Comparativa.	7
2.16 Campaña Publicitaria.	8
2.17. Estrategias de Distribución.	8
2.18 Canales.	9
2.2 Ejecución Comercial.	9
2.21. Habilidades Comerciales y Administrativas.	9
2.22 Proyección de ventas.	9
2.23 Política de cartera.	9
2.24 Presupuesto de plan de Mercado.	9
3. Planeación estratégica generativa.	9
3.1 Descripción del negocio.	9
3.2. Objetivo General.	10
3.3 Marco Legal.	10
3.4 Misión.	11
3.5 Visión.	11
3.6 Valores.	11
3.7. Objetivos Específicos.	11
3.8 Análisis PESTEL.	12
3.8.1 Políticos:	12
3.8.2 Económico:	12
3.8.3 Social.	12



3.8.4	Tecnológico.	12
3.8.5	Ecológico.	12
3.8.6	Legal.	13
3.9	Análisis de las cinco fuerzas de Porter.	14
3.9.1	Poder de negociación de los clientes.	14
3.9.2	Rivalidad entre las empresas.	14
3.9.3	Amenaza de los nuevos entrantes.	14
3.9.4	Poder de negociación de los proveedores.	14
3.9.5	Amenaza de productos sustitutos.	14
3.10	Fuerzas Inductoras (Oportunidades y Fortalezas).	14
3.11.	Fuerzas Opositoras (Debilidades y Amenazas).	15
3.12	Cadenas de valor.	15
3.13	Estrategia competitiva.	15
4.1.	Objetivos del estudio Técnico.	16
4.2	Ficha Técnica.	16
4.3	Descripción del proceso.	16
4.4	Procedimiento.	18
4.5	Requerimientos y necesidades.	19
4.6	Infraestructura.	19
4.7	Maquinaria y equipo	21
4.9	Herramientas.	26
4.10	Materias primas e insumos.	27
4.11	Tecnología.	27
4.12	Plan de producción.	27
5.1	Objetivos del estudio legal.	27
5.2	Marco Legal.	28
5.3	Concepto de empresa.	28
5.4.	Clasificación de las PYMES	28
5.5	Clasificación internacional de actividades económicas (ciiu).	28
5.6	Clasificación de las sociedades.	28
5.7	Constitución legal.	29
5.8	Registro Único Tributario (RUT)	40
5.10	Resolución de facturación DIAN.	41
6.3	Organigrama	45

- **Customer Development.**

1.1 Identificación de las necesidades del stakeholders.

Las empresas privadas y públicas destinan diversos recursos en búsqueda de clientes y proveedores, teniendo como resultado una limitada variedad de contactos, MULTISUPPLIER S.A.S., permitirá a las empresas buscar el aliado correcto basado en un estudio de alto nivel, lo cual permitirá a las empresas tomar la mejor decisión en pro de alcanzar los objetivos planteados.

1.2 Beneficios del producto o servicio a ofrecer.

El principal beneficio que brindamos, es ser un canal facilitador entre empresas para el intercambio de servicios y/o productos, basados en un asesoramiento de calidad para permitir a los usuarios tomar mejores decisiones en la selección de sus aliados.

1.3 Soluciones actuales.

Basado en la experiencia hemos visto que las empresas limitan su decisión de selección basado en un registro histórico, alimentado de una evaluación periódica de un año de aquellos proveedores ya inscritos, a través de un formulario que el proveedor debe diligenciar en físico.

1.4 Limitaciones e inconformidades de las soluciones actuales.

La capacidad de las empresas para comparar entre sus proveedores cual es la mejor opción, además del desgaste que conlleva la selección y evaluación de los mismos.

1.5 Mercado.

Empresas pymes que están en búsqueda de crecimiento y aquellas empresas que se encuentren en procesos de certificación de calidad.

Estudio de mercados.

2.1 Objetivos del estudio de mercados.

Esperamos con el estudio de mercados identificar las necesidades de los consumidores, en cual se pueda dar campo a entender las experiencias que han tenido y de esta manera generar estrategias para superar las expectativas que tienen de una herramienta de selección de proveedores, además de medir la cantidad de posibles clientes que estarían dispuestos a adquirir nuestros servicios y a que precio.

2.2 Segmentación.

Nuestro enfoque de inicio será la ciudad de Bogotá y Cundinamarca, dado que según la revista dinero en su publicación del 14 de Septiembre de 2017, las empresas pymes están tomando gran fuerza en la economía Colombiana y cita en su artículo lo siguiente “Al igual que en el ranking de las 5.000 empresas más grandes del país, entre las Pymes la mayor participación la tienen las empresas de Bogotá y Cundinamarca (504), seguidas de las antioqueñas (207)”.

2.3 Metodología del Estudio de Mercados.

Estableceremos una estrategia de investigación causal, la cual nos permita a través de encuestas, dar respuesta a las posibles fallas en alguna variante del mercado, bien sea la selección o evaluación de los proveedores.

2.4 Análisis concluyente.

Basado en el informe que recolectemos de la información, procederá a realizar un plan formal de muestreo.

2.5 Plan de Marketing.

En nuestro plan de marketing, iniciaremos con la situación actual de la empresa, identificando las debilidades con las que contamos, haremos un estudio de lo que está establecido en el mercado, como base para un correcto benchmarking y por último fijaremos unas metas de ejecución con tiempos establecidos para la realización.

2.6 Estrategia de producto.

Como estrategia de producto es entregar un software que permita la evaluación de proveedores y a su vez que les permita a los usuarios buscar más aliados estratégicos basados a recomendaciones y evaluaciones realizadas por otras empresas.

Desde el punto de vista de servicio, nuestra estrategia está enfocada a brindar confort a los usuarios en la búsqueda, selección y evaluación de proveedores, dado que les permitirá en pocos minutos realizar un estudio de medición y de impacto para una decisión más acertada a nivel de alta gerencia.

2.7 Estrategia de precio.

Nuestra estrategia de precio va encaminada a penetrar el mercado con un costo bajo, para lograr mayor cobertura en evaluaciones de proveedores, una vez contemos con una plataforma robusta de información para el asesoramiento de selección, podremos nivelar los precios para generar la sensación de nuestra calidad en el servicio.

2.8 Estrategia de publicidad.

Dentro de las estrategias de publicidad utilizaremos las siguientes:

1. Manejaremos contenido visual a través de las redes sociales para buscar que cada vez más nuestros clientes interactúen con nuestra marca y así fortalecer nuestro Engagement.
2. A través de los canales de YouTube realizar pequeños videos que no duren más de 30 segundos y en el cual no se pueda “saltar” el aviso para generar recordación a las personas.
3. Estar presente en las principales ruedas de negocios que se realicen en Bogotá, inicialmente.

2.10 Marca.

El nombre de la marca va a ser Multisuppliers

2.11 Logo.



2.12 Slogan.

Nuestro eslogan va a ser :“Donde tú eliges”.

2.13 Ventaja Competitiva.

Dentro de nuestras ventajas competitivas tenemos las siguientes:

1. Software para evaluación y selección de proveedores con unos parámetros de calidad alineados a los estándares que estable el mercado y las principales ente certificadores, brindando de esa manera una gran cobertura
 - a. Nuestra tecnología permite la optimización en tiempo de los procesos de selección y evaluación de proveedores.
2. Contamos con una metodología tecnológica que permite procesar rápidamente las recomendaciones dadas por las empresas, las cuales permite a la alta gerencia tomar decisiones de trascendencia más rápidamente.

2.14 Ventaja Comparativa.

Nuestra principal ventaja comparativa es que requerimos menos recursos humanos y financieros para realizar la selección y búsqueda de proveedores, dado a nuestra metodología tecnológica.

2.15 Estrategia de Promoción.

Las estrategias de promoción que usaremos son las siguientes:

1. Referidos: Descuento a nuestros clientes por número de empresas a las cuales nos refieran para la evaluación de sus proveedores.
2. Descuentos especiales por el número de proveedores a evaluar o por temporadas.
3. Incluir en la venta del software de evaluación, simulador y cuadro comparativo de propuestas comerciales para la adjudicación de una compra.

2.16 Campaña Publicitaria.

Dentro de nuestra campaña publicitaria, buscaremos enfocarla desde los aspectos sentimentales y racionales, dos ejemplos de pueden ser:

1. Mujer que se queda hasta altas horas de la noche evaluando proveedores, hasta que encuentra nuestro sitio WEB, nos contacta y puede disfrutar más con sus hijos.
2. Hacer un comparativo entre las cosas que la tecnología ha cambiado, la fotografía, el envío de cartas, etc. Generando en el cliente el razonamiento de que la manera de evaluar a los proveedores desde un formato quedo a través y se requiere hacer a través de la WEB.

2.17. Estrategias de Distribución.

Distribución directa debido a que no requerimos de intermediarios para llegar a nuestros consumidores y selectiva debido a que necesitamos hacer presencia en las PYMES de la ciudad de Bogotá y Cundinamarca.

2.18 Canales.

Nuestro canal de distribución es directo, dado que nuestro principal medio va a hacer el internet, el cual es propio e independiente englobado en nuestra estrategia de marketing on line.

2.2 Ejecución Comercial.

2.21. Habilidades Comerciales y Administrativas.

Se requiere que el personal comercial tenga conocimiento en sistemas de almacenamiento de información y aplicativos móviles. Con respecto al personal administrativo se requiere cuenta con manejo de paquete office.

2.22 Proyección de ventas.

2.23 Política de cartera.

El manejo desde el área financiera con respecto a la cartera es de intentar descartar a los clientes que resultaran en una morosidad obvia, adicional de proporcionar mecanismos flexibles para proteger nuestras cuentas por cobrar sin poner en peligro la relación con Ventas.

2.24 Presupuesto de plan de Mercado.

Dentro del presupuesto de plan de mercado como estamos iniciando con el proyecto, es importante realizar un estudio detallado de nuestros clientes sobre su comportamiento, con esto, podremos ser más asertivos en los canales por los cuales llegaremos, el cual estimamos un porcentaje del 25% basado en las ventas que proyectamos.

3. Planeación estratégica generativa.

3.1 Descripción del negocio.

MULTISUPPLIER S.A.S., permitirá a las empresas buscar el aliado correcto basado en un estudio de alto nivel, lo cual permitirá a las empresas tomar la mejor decisión en pro de alcanzar los objetivos planteados.

3.2. Objetivo General.

Brindar a los usuarios una herramienta que permita facilitar la búsqueda de proveedores, basados en un estudio estratégico con los más altos estándares de calidad.

3.3 Marco Legal.

Constituir una empresa.

- 1 Consultar si el nombre se encuentra inscrito en el sistema
2. Estatutos, formularios diligenciados, Fotocopia de la cedula del representante legal, Fotocopias de los accionistas, Cedula de apoderado, Poder autenticado.
3. Solicitar el Pre RUT en la DIAN
4. Solicitar matricula mercantil en cámara de comercio.
5. Abrir cuenta bancaria
6. Solicitar el NIT definitivo en la DIAN
7. Escribir NIT en la cámara de comercio.
8. Solicitar facturación en la DIAN.
9. Imprimir las facturas con la respectiva resolución.
10. Inscribir los libros oficiales en cámara de comercio.

Desde el aspecto Jurídico nos rige:

Sociedad de la información, ley de protección de datos personales, derecho de autor y conexos, intimidad e imagen (redes sociales), propiedad industrial (nombre de dominios, las marcas) también las marcas de terceros que vayamos a usar, publicidad, condiciones generales de contratación.

Compensación por horas extras Art: 161 – 168 del código de trabajo

Compensación horario nocturno Art: 160 – 168 del código de trabajo

Pago de vacaciones Art 186 a 192 del código de trabajo.

Licencia por enfermedad Art: 227 – 228 Código de trabajo

Atención medica Art: 1 de la ley 776 de 2002

Seguridad en el trabajo Art 63 de Código de trabajo

Seguridad laboral Contrato escrito Art 22, 37 a 39, 45 y 49 del Código de trabajo.

3.4 Misión.

Ser el mejor aliado para la selección de proveedores, permitiendo que las empresas sean más competitivas, teniendo como enfoque un asesoramiento seguro y confiable para la toma de decisiones a nivel de alta gerencia.

3.5 Visión.

Ser en el 2027, una empresa reconocida en el mercado como uno de los mejores aliados estratégico para la selección de proveedores.

3.6 Valores.

El respeto, la honestidad, la calidez humana y la equidad.

3.7. Objetivos Específicos.

3.7.1. Elaboración de una plataforma robusta para el almacenamiento de información.

3.7.2. Establecimiento de criterios de evaluación acordes a los más altos estándares de calidad.

3.7.3. Elaboración de bases de datos para recolectar información para el estudio de viabilidad.

3.8 Análisis PESTEL.

3.8.1 Políticos:

El gobierno cuenta con iniciativas para mejorar la comunicación entre las entidades públicas en temas de trámites y consultas para el beneficio de la ciudadanía, tal como lo refleja el reciente conocimiento de la OCDE el gobierno nacional por la labor realizada por el ministerio de tecnologías de la información y las comunicaciones por su estrategia de “gobierno digital”.

Adicional desde este ministerio se puede tener asesoramiento en proceso de desarrollo de aplicaciones desde su departamento Apps.co.

3.8.2 Económico:

El sector tecnológico es uno de los más prometedores para Colombia, debido al crecimiento de la PYMES , que cada vez más utilizan la tecnología de la información, tal como lo indica la presidenta de FEDESOFTE, “El incremento de 40% fue más alto que las tasas de crecimiento de la economía. Eso nos permite pensar que el panorama es atractivo para el sector. En este momento aportamos 1,6% del PIB y esperamos que, en los próximos años, crezca a un ritmo más acelerado, puesto que la transformación digital apunta a que todas las empresas usarán software como una de las herramientas principales para trasladarse a las nuevas tecnologías”. Fuente: <https://www.larepublica.co/economia/industria-del-software-y-tecnologias-de-la-informacion-aporta-16-del-pib-anual-2551102>

3.8.3 Social.

Desde el aspecto socio-cultural nos vemos bastantes favorecidos, dado que ahora los consumidores buscan facilidad y rapidez para realizar sus consultas a través de sus celulares.

3.8.4 Tecnológico.

Desde el entorno tecnológico, se están haciendo inversiones en innovaciones y desarrollo, desde sus principales entes que promueven el emprendimiento, como desde el ministerio de telecomunicaciones.

3.8.5 Ecológico.

Desde el entorno ecológico, necesitamos velar que nuestras oficinas utilicen bombillas incandescentes para un mayor ahorro basados en el decreto 2331 de 2007. Por otra parte, las empresas están buscando manejar sus procesos a través de una vía digital, por lo que generaremos gran impacto en el aprovechamiento de esta dirección.

3.8.6 Legal.

Algunas de los decretos que nos aplican como organización son las siguientes:

Estatuto del consumidor decreto 3466 / 1982

Artículo 302 del código penal (publicidad engañosa por medios virtuales)

Ley 603 de 2000 – Propiedad intelectual, el cual obliga a las sociedades comerciantes declarar que todos los programas de software cuentan con las respectivas licencias

Ley 1581 de 2012 Decreto 1377 de 2013, protección de datos personales.

El artículo 103 del Código Orgánico Tributario, prevé una sanción de 10 unidades tributarias por cada declaración que se haya dejado de presentar, multa que se incrementará en 10 unidades tributarias más por cada nueva infracción, hasta un máximo de 50 unidades tributarias.

Art. 188 del Reglamento de la Ley de Impuesto Sobre la Renta, señala los plazos para inscripción una vez constituida la sociedad.

Emissiones de acciones oficio 220106407 de Agosto 11 de 2009

Compensación por horas extras Art: 161 – 168 del código de trabajo

Compensación horario nocturno Art: 160 – 168 del código de trabajo

Pago de vacaciones Art 186 a 192 del código de trabajo.

Licencia por enfermedad Art: 227 – 228 Código de trabajo

Atención medica Art: 1 de la ley 776 de 2002

Seguridad en el trabajo Art 63 de Código de trabajo

Seguridad laboral Contrato escrito Art 22, 37 a 39, 45 y 49 del Código de trabajo.

3.9 Análisis de las cinco fuerzas de Porter.

3.9.1 Poder de negociación de los clientes.

Contamos con un amplio portafolio de clientes, por lo que no corremos el riesgo de que sean ellos los que se puedan poner de acuerdo para fijar las tarifas a pagar, por otro lado, en el mercado no hay un software que les permita evaluar, comprar y realizar un estudio de alta calidad para la selección de sus aliados.

3.9.2 Rivalidad entre las empresas.

La rivalidad la tendremos en la medida de que las empresas desarrolladoras de software se dediquen a la comercialización de un producto similar, adaptando su infraestructura para el almacenamiento de información y no para la elaboración.

3.9.3 Amenaza de los nuevos entrantes.

A pesar de que la inversión para la elaboración de la plataforma y mantenimiento de la misma no es muy costo, frena la entrada a nuevos competidores el hecho de que se requiere hacer una labor de almacenamiento riguroso para poder contar con una plataforma que brinde asesoramiento integral en la selección de nuevas empresas.

3.9.4 Poder de negociación de los proveedores.

La industria cuenta con una gran cantidad de empresas y personas independientes desarrollando software y base de datos, por lo que el poder de nuestros proveedores para la elaboración de la plataforma es casi nula en cuanto a que no cuentan con poder de decisión en el precio por parte del proveedor.

3.9.5 Amenaza de productos sustitutos.

Podremos tener productos sustitutos en el aspecto de la evaluación de proveedores, dado que solo se requiere elaborar una plataforma, para contrarrestarla utilizaremos el servicio posventa del servicio de selección de proveedores y recomendación, dado que tendremos una plataforma robusta en la cual hemos almacenado información.

3.10 Fuerzas Inductoras (Oportunidades y Fortalezas).

3.10.1 Oportunidad.

Las empresas necesitan ofrecer sus productos a través de la WEB, para que cada vez más personas puedan conocer de sus productos y/o servicios, MULTISUPPLIERS, es el canal para hacerlo.

Las empresas cuentan con muy pocas opciones para realizar la selección de sus proveedores, MULTISUPPLIERS, permitirá a las empresas tener diversidad en la selección de sus proveedores.

Actualmente la alta gerencia no cuenta con una base que pueda hacer consulta de las empresas que están liderando el sector que desean, el cual les permitiría hacer selección del proveedor y en caso de ser usuario inscrito mirar el impacto que se tiene en el sector.

3.10.2 Fortaleza.

Contamos con plataformas que los usuarios pueden interactuar , además permitimos dejar evidencia de las evaluaciones que un proveedor tenga del usuario, el permite a la empresa hacer revisiones periódicas de sus aliados, el cual por norma de calidad ISO se solicita.

3.11. Fuerzas Opositoras (Debilidades y Amenazas).

3.11.1 Debilidad.

Culturalmente, las empresas prefieren mantener sus proveedores y son reacios al cambio.

Se necesita una base de datos con amplia información para hacer una evaluación y recomendar un proveedor.

3.11.2 Amenaza.

Culturalmente, las empresas prefieren mantener sus proveedores y son reacios al cambio.

Se necesita una base de datos con amplia información para hacer una evaluación y recomendar un proveedor.

3.12 Cadenas de valor.

Agregamos valor en la selección de proveedores, dado que generamos un análisis riguroso de los posibles aliados, buscando siempre el beneficio entre las partes.

Facilitamos la interacción entre empresas, para la búsqueda de posibles clientes, lo cual con lleva el destinar menos recursos en fuerza de ventas.

3.13 Estrategia competitiva.

Dentro de las acciones que tomaremos como estrategia competitiva serán enfocadas a la alta segmentación, iniciando por la PYMES de Bogotá y Cundinamarca, basados en los pilares de industrial, mercado y perfil de nuestro servicio

4. Estudio técnico.

4.1. Objetivos del estudio Técnico.

Dentro del tamaño óptimo contamos para que alrededor de 200 usuarios interactúen entre si y les permita navegar entre varias opciones de consulta.

4.2 Ficha Técnica.

Sistema operativo	Windows
Sistema Operativo	Windows
Motor Base de Datos	SQL Server
Lenguaje de Programación	Visual Basic, Visual Basic. Net
Tipo Aplicación	Cliente/Servidor

4.3 Descripción del proceso.

Se deben contar con una dirección IP pública fija. Esta dirección es proporcionada por el proveedor de servicios de internet, deben requerir que sea direccionada al equipo servidor de la empresa y solicitar el mapeo o enrutamiento del puerto 23419 al equipo servidor de la plataforma.

El equipo servidor debe contar con los siguientes requisitos:

Memoria RAM 4 Gb o superior.

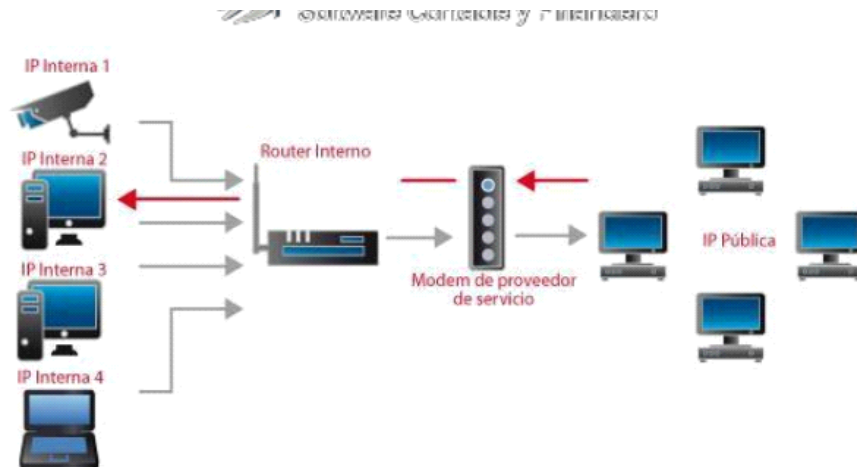
Intel Core I3, I5 o I7, de tercera generación o superior. AMD Athlon X4, AMD A8, AMD A10 o AMD FX.

Disco Duro 500 Gb o superior.

Sistema operativo: Windows 7, Windows 8, Windows 8.1 o Windows 10 deben ser versión profesional, Ultimate, o Enterprise.

Cualquier versión de Office Profesional desde 2010, recomendable de 64 bits.

Es recomendable contar con protección de un antivirus con Firewall. (La configuración debe ser realizada por su Asesor de Sistemas). Excepciones en Servicios: SQL SERVER, SQL BROWSER y SQL NT AUTHORITY Excepciones en Puertos: TCP Y UDP 1433, 1434 (Puertos SQL SERVER) TCP 23419 (Puerto Escritorio Remoto)



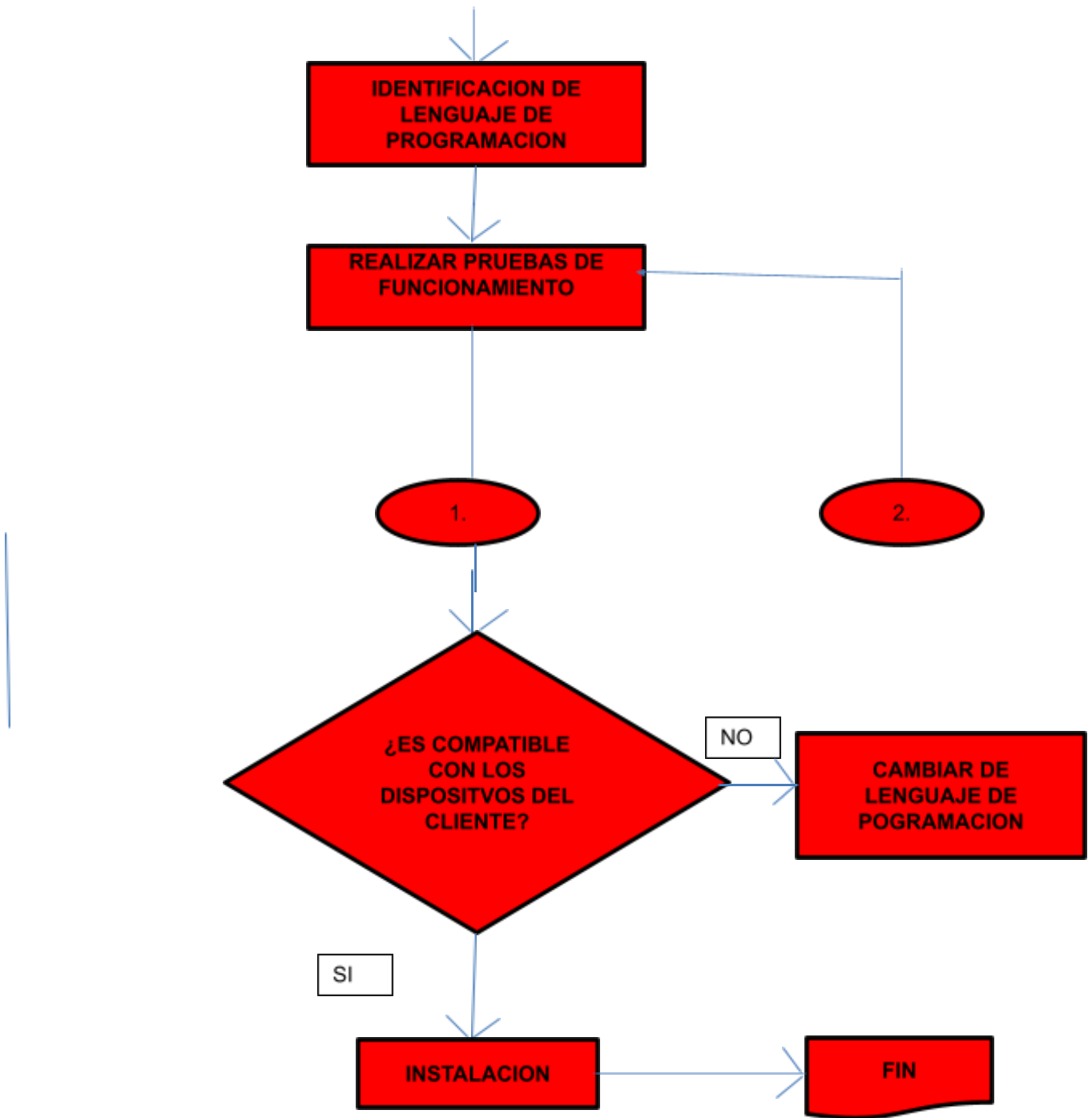
IP FORWARDING (NAT)

NAT (Network Address Translation) es un mecanismo utilizado por Routers IP para intercambiar paquetes entre dos redes que asignan mutuamente direcciones incompatibles. Consiste en convertir, en tiempo real, las direcciones utilizadas en los paquetes transportados. También es necesario editar los paquetes para permitir la operación de protocolos que incluyen información de direcciones dentro de la conversación del protocolo.

En el uso de la configuración de escritorio remoto usted deberá solicitarle a su operador de internet, direccionar el puerto TCP 23419 a la IP local (LAN, recomendable que sea estática) del servidor para que configure este direccionamiento.

4.4 Procedimiento.





4.5 Requerimientos y necesidades.

Programadores con alto conocimientos en desarrollo de software

Licencia Enterprise Architec

Licencia Microsoft Project

Licencia NetBeans (Gratuita)

Licencia mySQL

Licencia Microsoft Office 2016

Hosting del sitio WEB, arrendamiento de Dominio

Ancho de banda: Ethernet 10 Gigabits Capacidad 10 Gbit/s

4.6 Infraestructura.

Sistema de ventilación, sistema de redes de comunicación, puestos de trabajo debidamente herméticos, sistema de iluminación acorde a los requerimientos de la norma ISO.

Sala de servidores:

Requerimientos para una sala de servidores

Monitoreo

Puertas trampa

Ventanas / Aperturas

Interiores / Exteriores

Fijas

BlackOut – Perdida de electricidad (apagon) – Grupo Electrogeno

Brownout – Periodo prolongado de baja tension UPS

Noise – Interferencia aleatoria que afecta a un dispositivo UPS

Sag – Periodo reducido de baja tension UPS

Spike – Pico de alto voltaje momentaneo UPS

Surge – Periodo prolongado de alta tension UPS

Transient – Ruido de linea, interfertencia a voltaje normal. UPS

Paneles de distribución eléctrica.

Transformadores.

Cables de electricidad.

Acometida del Proveedor de Energía

Controles de apagado de emergencia.

Monitoreo y grabación del voltaje recibido.

Contar con dos proveedores de Energía

Protección contra picos de tensión. > UPS

Electricidad de Backup.

Fuentes de alimentación alternas.

Uninterruptible Power Supply (UPS). > dura minutos

Peligro de carga de fuego pues usa baterías.

Iluminación de Emergencia.

Sistemas de control de acceso físico.

Sistemas de protección/ detección de incendios.

Computadoras/ Servers/ etc.

Dispositivos de comunicaciones Sistemas telefónicos

Aire Acondicionado

Dedicado.

Electricidad independiente.

Controles de apagado de emergencia.

Tomas de aire protegidas

Monitoreable (vía Mails, pagers, SMS, etc.)

Sistema Redundante (al menos contar con dos aires acondicionados)

Controles de Humedad.

Riesgo de electricidad estática.

Riesgo a conexiones eléctricas.

Calidad de Aire (polvo)

Detección de Incendios

4.7 Maquinaria y equipo

Equipos a utilizar.

Area comercial y servicio al cliente

Edicion de windows:

Windows 7 professional

Sistema

Modelo: Hp ProBook 450 G3

Procesador: Intel® coreI™ I56200 CPU @ 2.30 GHz 2.30 GHz

Memoria instalada (RAM): 4.00 GB (3.90 GB utilizable)

Tipo de sistema: Sistema operativo de 64 bits

Valor

\$ 1.300.000

Area desarrollo

Edicion de windows:

Windows 8.1 professional

Sistema

Procesador: Intel® core™ I77ª GENERACION
Memoria instalada (RAM): 16 GB
Tipo de sistema: Sistema operativo de 64 bits
Disco duro: 1 Tera

Valor

\$ 3.000.000

Equipos servidores de la empresa

Inicial

Desempeño

Procesador	Intel® Xeon® E31225 v5
Memoria instalada (RAM)	64 GB
Disco duro	2 Tera
Núcleos	4
Frecuencia básica del procesador	3,30 GHz
Frecuencia turbo máxima	3,70 GHz
Caché	8 MB SmartCache
Velocidad del bus	8 GT/s DMI3
TDP	80 W
Rango de voltaje VID	0.55V1.52V

Memoria instalada:

El máximo tamaño de memoria se refiere a a la capacidad máxima de memoria que admite el procesador.

Núcleos:

Núcleos es un término de hardware que describe el número de unidades de procesamiento independientes en un componente computacional individual (matriz o chip).

Frecuencia básica del procesador:

La frecuencia básica del procesador describe la velocidad a que los transistores de este se abren y cierran. La frecuencia básica del procesador es el punto de operación donde se define la TDP. La frecuencia se mide en gigahertz (GHz) o mil millones de ciclos por segundo.

Frecuencia turbo máxima:

La frecuencia turbo máxima indica la frecuencia de un solo núcleo a que el procesador puede operar mediante la Tecnología Intel® Turbo Boost. La frecuencia se mide en gigahertz (GHz) o mil millones de ciclos por segundo.

Caché:

El Caché de CPU es un área de memoria rápida ubicada en el procesador. El Caché inteligente Intel® se refiere a la arquitectura que permite a todos los núcleos compartir dinámicamente el acceso al caché de alto nivel.

Velocidad del bus:

Un bus es un subsistema que transfiere datos entre los componentes de una computadora o entre computadoras. Algunos tipos son el bus frontal (FSB), que transporta datos entre la CPU y el concentrador de controladores de memoria; la interfaz directa de medios (DMI), que es una interconexión de punto a punto entre un controlador de memoria integrado Intel y un concentrador de controladores de E/S Intel en la board de una computadora y Quick Path Interconnect (QPI), que es una interconexión de punto a punto entre la CPU y el controlador de memoria integrado.

TDP

La potencia de diseño térmico (TDP) representa la energía promedio, en watts, que el procesador disipa cuando opera en una frecuencia básica con todos los núcleos activos, en una exigencia de alta complejidad definida por Intel. Consulte la hoja de datos para los requisitos de solución térmica.

Rango de voltaje VID

Rango de tensión VID es un indicador de los valores de voltaje mínimo y máximo para los que el procesador está diseñado. El procesador comunica el VID al VRM (Voltage Regulator Module) que, a cambio, entrega el voltaje correcto al procesador.

Valor:

\$15.000.000

- **Multifuncional Ecotank L395**

Modelo	L395
Tipo	Multifuncional
Tipo de impresión	Color
Entradas USB	Si
Conexión wifi	Si
Conexión bluetooth	Si
Velocidad de impresión en B/N	33 Páginas x Minuto
Velocidad de impresión color	15 Páginas x Minuto
Capacidad bandeja	100 hojas

VALOR: \$698.500

- **Teléfono Inalámbrico Moto550Id3 Ca**

Modelo	MOTO550ID3 CA
Tipo	Teléfonos inalámbricos
Contestador	Si
Indicador de llamadas	Si

Valor: \$ 288.000

4.8 Muebles y enceres

Escritorio

Escritorio para estudio.

Fabricado con madera aglomerada.

Acabado enchapado.

73 (alto) x 120 (largo) x 45 (profundidad) cm.

Valor: \$ 459.900

Silla Gerente

Silla Gerente Peter con apoyabrazos.

La altura del asiento es ajustable siendo la mínima 93 cm y la máxima 113 cm.

El asiento gira 360° y cuenta con 5 ruedas para facilitar su desplazamiento.

El espaldar es reclinable con tensión graduable y una posición de bloqueo a 90°.

Tapizado de espaldar y asiento en malla.

Soporta hasta 90 kg.

Los principales materiales utilizados para su fabricación son: plástico, madera y metal.

El asiento sube y baja con el sistema neumático.

El espaldar es reclinable con tensión graduable y una posición de bloqueo a 90°.

El grosor del asiento es de 4 cm.

El espaldar es en plástico y malla y el asiento es en malla.

Valor: \$ 349.990

Silla malla sin brazos

Silla para dibujante.

Tapizado en tela tipo paño.

Relleno con espuma.

Espaldar con marco en polipropileno.

Asiento con estructura en madera y polipropileno.

Disponibile en color negro.
Con altura ajustable.

Valor: \$ 159.000

4.9 Herramientas.

Como lo mencionábamos en el proceso requerimos de las siguientes herramientas:

El equipo servidor debe contar con los siguientes requisitos:

Memoria RAM 4 Gb o superior.

Intel Core I3, I5 o I7, de tercera generación o superior. AMD Athlon X4, AMD A8, AMD A10 o AMD FX.

Disco Duro 500 Gb o superior.

Sistema operativo: Windows 7, Windows 8, Windows 8.1 o Windows 10 deben ser versión profesional, Ultimate, o Enterprise.

Cualquier versión de Office Profesional desde 2010, recomendable de 64 bits.

Es recomendable contar con protección de un antivirus con Firewall. (La configuración debe ser realizada por su Asesor de Sistemas). Excepciones en Servicios: SQL SERVER, SQL BROWSER y SQL NT AUTHORITY Excepciones en Puertos: TCP Y UDP 1433, 1434 (Puertos SQL SERVER) TCP 23419 (Puerto Escritorio Remoto).

Con respecto al software, requerimos que sea PHP, PHATON, los cuales son amigables con los aplicativos.

4.10 Materias primas e insumos.

Para nuestro negocio, no requerimos materias primas, ni insumos dado a que nuestro ocio no es la transformación de bienes.

4.11 Tecnología.

Contaremos con desarrolladores capacitados en programación de PHP y PHANTON, contamos con servidores de alta capacidad con los mejores paquetes office para el desarrollo y mantenimiento de la plataforma.

4.12 Plan de producción.

Al ser una empresa de servicio no requerimos generar transformaciones de productos.

5. Estudio Legal.

5.1 Objetivos del estudio legal.

Algunas de los decretos que nos aplican como organización son las siguientes:

Estatuto del consumidor decreto 3466 / 1982

Artículo 302 del código penal (publicidad engañosa por medios virtuales)

Ley 603 de 2000 – Propiedad intelectual, el cual obliga a las sociedades comerciantes declarar que todos los programas de software cuentan con las respectivas licencias

Ley 1581 de 2012 Decreto 1377 de 2013, protección de datos personales.

El artículo 103 del Código Orgánico Tributario, prevé una sanción de 10 unidades tributarias por cada declaración que se haya dejado de presentar, multa que se incrementará en 10 unidades tributarias más por cada nueva infracción, hasta un máximo de 50 unidades tributarias.

Art. 188 del Reglamento de la Ley de Impuesto Sobre la Renta, señala los plazos para inscripción una vez constituida la sociedad.

Emissiones de acciones oficio 220106407 de Agosto 11 de 2009

Compensación por horas extras Art: 161 – 168 del código de trabajo

Compensación horario nocturno Art: 160 – 168 del código de trabajo

Pago de vacaciones Art 186 a 192 del código de trabajo.

Licencia por enfermedad Art: 227 – 228 Código de trabajo

Atención medica Art: 1 de la ley 776 de 2002

Seguridad en el trabajo Art 63 de Código de trabajo

Seguridad laboral Contrato escrito Art 22, 37 a 39, 45 y 49 del Código de trabajo.

5.2 Marco Legal.

Multisupplier S.A.S, es una empresa privada, de carácter comercial, organizada bajo la forma de sociedad por acciones simplificada.

5.3 Concepto de empresa.

Nuestro concepto de empresa va enfocado al brindar un servicio de calidad buscando afianzar relaciones de amistad con nuestros clientes.

5.4. Clasificación de las PYMES

Dentro de la clasificación de PYMES somos micro empresa dado que nuestro personal no supera los 10 empleados y nuestros activos totales son inferiores a los 501 SMLV

5.5 Clasificación internacional de actividades económicas (ciiu).

6209 Otras actividades de tecnologías de información y actividades de servicios informáticos.

5.6 Clasificación de las sociedades.

Se constituirá como SAS, dado que se puede crear con un documento privado, lo cual le ahorra a la empresa tiempo y dinero. La responsabilidad de sus socios se limita a sus aportes.

A pesar de que no se cuenta con participación en la bolsa, cuenta con variedad de acciones ordinarias, acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, acciones con voto múltiple, acciones privilegiadas, acciones con dividendo fijo o acciones de pago.

Como valor agregado, cuenta con una mayor flexibilidad en la regulación de los derechos patrimoniales, dando la posibilidad de pactar un mayor poder de voto en los estatutos sociales o de prohibir la negociación de acciones por un plazo de hasta 10 años.

5.7 Constitución legal.

DOCUMENTO PRIVADO DE CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA S.A.S.

“MULTISUPPLIER S.A.S.”

Entre el suscrito a saber, Alejandro Rodríguez Parra, mayor de edad, con domicilio en la ciudad de Bogotá D.C., de nacionalidad colombiana, de estado civil soltero sin sociedad conyugal vigente, identificado con cédula de ciudadanía número 1.022.383.551 de Bogotá D.C, Alejandra Ontibon identificada con cedula número 1.022.395.775 de Bogotá, Julian Rios identificado con cedula de ciudadanía CC. 1022678345 de Bogotá, celebramos el presente contrato de sociedad, el cual se registrá por los siguientes estatutos:

ESTATUTOS SOCIALES.

““GESTIÓN LEGAL MULTISUPPLIER S.A.S”

NOMBRE

TITULO I

ACCIONISTAS, RAZÓN SOCIAL, DOMICILIO Y DURACIÓN DE LA SOCIEDAD

ARTÍCULO PRIMERO.ACCIONISTAS: Son accionistas de la sociedad y su participación es de:

Socio

Participación

Alejandro Rodríguez Parra

33,33%

Alejandra Ontibon	33.33 %
Julián Ríos	33.33 %

ARTÍCULO SEGUNDO.RAZÓN SOCIAL: La razón social de la compañía será ““MULTISUPPLIER S.A.S”

ARTÍCULO TERCERO.DOMICILIO: La Sociedad tendrá su domicilio social en la ciudad de Bogotá, República de Colombia, y se podrán establecer sucursales o agencias dentro o fuera del país.

ARTÍCULO CUARTO.DURACIÓN: La sociedad se constituye por término indefinido.

TITULO II

OBJETO SOCIAL

ARTÍCULO QUINTO.OBJETO SOCIAL: La sociedad tendrá como objeto principal las siguientes actividades: Suministro de información integral de proveedores para la búsqueda, selección y evaluación, basado en su compromiso de brindar servicios de calidad.

Así mismo, podrá realizar cualquier otra actividad económica lícita tanto en Colombia como en el extranjero.

En desarrollo de su objeto social la sociedad podrá:

- a) Celebrar y ejecutar en cualquier lugar todo acto o contrato cualesquiera operaciones comerciales o civiles que estén directamente relacionadas con su objeto social.
- b) Representar firmas nacionales o extranjeras, que tengan que ver con el objeto social.
- c) Comprar, vender, gravar, dar o tomar en arriendo bienes inmuebles. d) Dar y recibir dinero a cualquier título, con interés o sin él, con garantías o sin ellas.
- e) Girar, aceptar, negociar, descontar, endosar, adquirir, avalar, protestar, pagar letras de cambio, pagarés, cheques y en general, toda clase de títulos valores y demás documentos civiles y/o comerciales, o aceptarlos en pago.

f) Tomar parte como sociedad accionista en otras compañías que tengan un objeto social similar o complementario al propio, mediante el aporte de dinero o bienes o la adquisición de acciones o parte de ellas, fusionarse con otras sociedades o absorberlas.

g) Abrir establecimientos de comercio para desarrollar su objeto social

h) Transigir, desistir y apelar decisiones arbitrales o judiciales en las cuestiones que tenga interés frente a terceros, a los asociados mismos o a sus trabajadores.

El objeto social puede ser indeterminado, los tercetos que van a contratar con las SAS no tiene que consultar e interpretar detalladamente la lista de actividad que lo conforman

TITULO III

CAPITAL Y ACCIONES

ARTÍCULO SEXTO.CAPITAL: La sociedad tiene un capital autorizado de CINCUENTA MILLONES DE PESOS (\$ 45.000.000 moneda legal colombiana, dividido en cien (100) acciones ordinarias de valor nominal de Quinientos mil pesos (\$450.000) cada una.

A la fecha de constitución de la sociedad, el capital suscrito será de Venticinco millones (\$ 22.500.000) moneda legal colombiana, dividido en cincuenta acciones (50) ordinarias de valor de Quinientos mil pesos cada una (\$ 450.000) cada una.

A la fecha del presente documento el capital pagado es de Cincuenta millones (\$ 45.000.000) moneda legal colombiana, dividido en acciones (50) ordinarias de valor nominal de Un millón quinientos mil pesos cada una (\$ 1.500.000) cada una

Parágrafo. Forma y Términos en que se pagará el capital. El monto de capital suscrito se pagará, en dinero efectivo, dentro de los 24 meses siguientes a la fecha de la inscripción en el registro mercantil del presente documento.

El pago del capital se puede diferir por un plazo máximo de dos años sin que sea necesario el aporte mínimo de ningún monto. La sociedad puede acordar la forma en que se realizara el pago del capital

PARÁGRAFO: La responsabilidad personal de los socios queda limitada al monto de sus respectivos aportes de conformidad a lo dispuesto en el artículo 1 de la Ley 1258 de 2008.

TITULO IV

ACCIONES

ARTÍCULO SÉPTIMO.CARACTERÍSTICAS. Las acciones en que se divide el capital social serán ordinarias, nominativas y de capital, las cuales confieren a su titular el derecho de emitir un voto por acción. Por decisión absoluta de la Asamblea de Accionistas podrán crearse diversas clases y distintas series de acciones; sus términos y condiciones serán los previstos en la Ley para la clase o serie de acciones que sean emitidas.

Es posible crear diversas clases y series de acciones,

Acciones de pago, aquellas con las cuales se puede cancelar obligaciones laborales, caso en el cual, es necesario ajustarse a lo dispuesto en la legislación laboral respecto a los pagos en especie, puesto que el hecho de pagar a un empleado con acciones, constituye un pago en especie.

Acciones privilegiadas; (Implican mayores derechos en la votación)

Acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto;

Acciones con dividendo fijo anual

PARÁGRAFO: El registro de los accionistas de la sociedad, se hará en el Libro de Registro de Accionistas inscrito en la Cámara de Comercio de la ciudad de Domicilio, indicando sus datos personales y las características de las acciones.

ARTÍCULO OCTAVO.NEGOCIACIÓN Y SUSCRIPCIÓN PREFERENCIAL. Las acciones ordinarias y las clases o series que se creen, serán libremente negociables, sin embargo, en su negociación o en toda nueva emisión de acciones, sea cualquiera su clase o serie, los accionistas tendrán derecho a suscribirlas preferencialmente, en una cantidad proporcional a su participación en el capital social.

El accionista que pretenda negociar libremente sus acciones, primero deberá solicitar al Gerente de la sociedad de su intención de negociarlas, para agotar el derecho de suscripción preferencial.

Éste dará traslado a los accionistas dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a que fue recibida la noticia, indicando el número, valor de acciones a negociar y la forma de pago. Una vez recibida la oferta, los accionistas dispondrán de cinco (5) días hábiles para manifestar por escrito su interés de adquirir dichas acciones. Vencido el plazo, y si no han sido adquiridas en todo o parte por los accionistas, las acciones serán libremente negociables.

Es posible establecer excepciones al derecho de preferencia como la transferencia de fiducias de tipo mercantil, o por el contrario está la posibilidad de prohibir la negociación de acciones por un término no superior a 10 años. Este término puede ser prorrogado por periodos adicionales siempre y cuando no exceda de 10 años.

Es recomendable que se establezca los mecanismos y mayorías necesarias para la adquisición de acciones propias.

Es recomendable regular en artículos separados lo relativo a

EXPEDICIÓN DE TITULOS

TITULOS PROVICIONALES

CONTENIDO DE LOS TÍTULOS

EXPEDICIÓN DE DUPLICADOS

MORA EN EL PAGO DE ACCIONES SUSCRITAS

INDIVISIBILIDAD DE LAS ACCIONES

TRANSMISIÓN DE ACCIONES POR SUCESIÓN O POR SENTENCIA JUDICIAL

EMBARGO DE ACCIONES

CESIÓN DE LOS DERECHOS INHERENTES A LA CALIDAD DE ACCIONISTA

TITULO V

ORGANIZACIÓN DE LA SOCIEDAD

ARTÍCULO NOVENO. ESTRUCTURA DE LA SOCIEDAD. La organización y dirección de la sociedad estarán a cargo de la Asamblea de Accionistas y del Gerente.

CAPITULO I

ASAMBLEA DE ACCIONISTAS:

ARTÍCULO DÉCIMO. COMPOSICIÓN, FUNCIONES Y REUNIONES: La Asamblea de Accionistas ejercerá como funciones las establecidas en el artículo 420 del Código de Comercio.

Las S.A.S permite que los accionistas celebren acuerdos sobre cualquier asunto lícito, por lo que es perfectamente posible pactar sobre, sindicación del voto, representantes de las acciones, restricciones para transferir, sucesión por causa de muerte de alguno de los socios. Es perfectamente posible incluso establecer un protocolo de familia _____

ARTÍCULO UNDÉCIMO. –REUNIONES La Asamblea de Accionistas podrá reunirse en el domicilio

social o fuera de él, en reuniones ordinarias, extraordinarias, universales, por derecho propio, por comunicación simultánea, o de primera o segunda convocatoria, aunque no esté presente un quórum universal, siempre y cuando se cumplan con los requisitos de convocatoria y quórum que se establecen en los Artículos Décimo Segundo y Décimo Tercero de los Estatutos. _____

Siempre que se haya cumplido lo estipulado respecto a la convocatoria Las SAS permiten que los accionistas puedan reunirse por fuera del domicilio social, aunque no está presente un quórum universal, _____.

ARTÍCULO DÉCIMO SEGUNDO. CONVOCATORIA: Para todas las reuniones, incluyendo en las que se aprueben balances de fin de ejercicio u operaciones de transformación, fusión o escisión, la Asamblea de Accionistas será convocada por el Gerente, mediante comunicación escrita dirigida a cada accionista con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles anteriores a la reunión, en la cual se deberá indicar el orden del día a tratar en la reunión.

PARÁGRAFO PRIMERO: En el aviso de primera convocatoria podrá incluirse la fecha en que habrá de realizarse la reunión de segunda convocatoria, en caso de no llevarse a cabo la primera reunión, en todo caso deberá observarse los términos de ley para su celebración.

PARÁGRAFO SEGUNDO: Los accionistas podrán renunciar a su derecho a ser convocados o al derecho de inspección, mediante comunicación escrita enviada al Gerente, antes, durante o después de la sesión correspondiente. _____

Es posible renunciar al derecho a ser convocados antes, durante y después de la junta. _____

ARTÍCULO DÉCIMO TERCERO. QUÓRUM DELIBERATORIO Y DECISORIO: La Asamblea de Accionistas deliberará con uno o varios accionistas que representen cuanto menos la mitad más una de las acciones suscritas. Salvo que la Ley disponga una mayoría calificada, las decisiones se tomarán mediante el voto favorable de un número singular o plural de accionistas que represente la mitad más una de las acciones presentes al momento de tomar la decisión. _____

A las S.A.S no le es aplicable la prohibición respecto a que los empleados ya administradores de la sociedad puedan representar en la junta de socios acciones diferentes a las propias _____

ARTÍCULO DÉCIMO CUARTO. ACTAS: De las decisiones tomadas en las Asambleas de Accionistas se deberá dejar constancia de las determinaciones en actas que serán asentadas en el Libro de Actas de la sociedad.

CAPITULO II

GERENTE

ARTÍCULO DÉCIMO QUINTO. DESIGNACIÓN: La representación legal y dirección administrativa de la sociedad estará a cargo del Gerente, quien será nombrado por la Asamblea de Accionistas. En caso de ser nombrado por la Asamblea de Accionistas, será nombrado un Suplente, quien reemplazará al Gerente en sus faltas absolutas, temporales o accidentales.

Las SAS solo se encuentran obligadas a tener revisor fiscal cuando sobrepase el límite al 31 de Diciembre del año inmediatamente anterior de activos por cinco mil salarios mínimos Y/O sus ingresos brutos durante el año inmediatamente anterior sean o excedan al equivalente a tres mil salarios mínimos.

PARÁGRAFO: La designación del Gerente y Suplente será por el término que designe la Asamblea de Accionistas, si esta no lo fija, se entenderá designado indefinidamente.

ARTÍCULO DÉCIMO SEXTO.FUNCIONES: El Gerente o Suplente además de las funciones y atribuciones legales, podrá celebrar o ejecutar todos los actos y contratos comprendidos para la ejecución del objeto social o las actividades directamente relacionadas con la existencia y funcionamiento de la sociedad, que no hayan sido atribuidas expresamente a otro órgano social.

Sugerimos las siguientes funciones

Ejecutar los acuerdos y resoluciones de la Asamblea General de Accionistas. 2) Ejercer la representación legal de la sociedad en todos los actos y negocios sociales, pudiendo delegarla en el suplente. 3) Representar a la sociedad judicial y extrajudicialmente, ante terceros y ante cualquier clase de autoridades judiciales y administrativas, pudiendo constituir mandatarios o apoderados judiciales y extrajudiciales. 4) Celebrar libremente los actos y contratos relacionados con el desarrollo del objeto social, salvo aquellos establecidos en el artículo 43 relativo a las funciones de la asamblea. 5) Convocar a la asamblea general de accionistas a reuniones ordinarias y extraordinarias. 6) Presentar a la Asamblea General de Accionistas el proyecto de presupuesto anual de ingresos y egresos. 7) Presentar a la asamblea general, los estados financieros del ejercicio junto con el proyecto de distribución de utilidades y demás anexos explicativos. 8) Rendir cuentas en los casos previstos por la ley. 9) Someter a arbitraje o transigir las diferencias que la sociedad tenga con terceros. 10) Nombrar y remover los funcionarios cuya designación no corresponda a la Asamblea General de Accionistas. 11) Velar porque todos los funcionarios de la compañía cumplan estrictamente sus deberes y poner en conocimiento de la Asamblea cualquier irregularidad o falta grave en que incurrieren. 12) Ejecutar la política laboral de la empresa. 13) Las demás funciones que le correspondan de acuerdo con lo previsto en la ley y en estos estatutos.

Es importante nombrar un representante legal Suplente para la falta permanente o absoluta del representante legal, en caso de que se quiera limitar su poder para eliminar riesgos de sus posibles actuaciones, sugerimos la siguiente limitación

Parágrafo El suplente del gerente tendrá las mismas funciones del Gerente con las siguientes limitaciones. POR LA MATERÍA. La compra o venta de Bienes, la constitución de cualquier derecho real sobre los bienes de la compañía, la celebración de préstamos en calidad de deudor.

POR LA CUANTÍA. Podrá comprometer a la compañía hasta un monto de 5 Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes

TITULO VI

DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN

ARTÍCULO DÉCIMO SÉPTIMO.CAUSALES DE DISOLUCIÓN. La sociedad se disolverá por las siguientes causales:

1. Por voluntad de los accionistas adoptada en la Asamblea de Accionistas, por un número por un número plural de accionistas que represente por lo menos la mitad más una de las acciones presentes en la reunión;
2. Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas en su objeto social.
3. Por la iniciación del trámite de liquidación judicial.
4. Por orden de la autoridad competente.
5. Cuando ocurran pérdidas que reduzcan el patrimonio neto por debajo del cincuenta por ciento (50%) del capital suscrito;

La disolución de la sociedad podrá evitarse, mediante la adopción de medidas por parte de la Asamblea de Accionistas o del Gerente, según corresponda, de acuerdo a la causal sobrevenida y a las condiciones y a los términos establecidos en la Ley.

Los accionistas cuentan con un plazo de 18 meses para enervar la causal 5 de disolución.

ARTÍCULO DÉCIMO OCTAVO.LIQUIDACIÓN: Disuelta la sociedad, su liquidación se hará por el Gerente o por la persona que para ello nombre la Asamblea de Accionistas. La liquidación se efectuará de conformidad al procedimiento establecido para las sociedades de responsabilidad limitada y de acuerdo con las disposiciones legales vigentes.

TITULO VII

CONTROVERSIAS

ARTÍCULO DÉCIMO NOVENO. ARBITRAMENTO. Las diferencias que ocurran a los accionistas entre sí, o con la sociedad o con sus administradores, en desarrollo del contrato social, incluida la impugnación de determinaciones de la Asamblea de Accionistas con fundamento en cualquiera de las causas legales, se someterán a la decisión de un Tribunal de Arbitramento que se conformará y funcionará de acuerdo con el reglamento que para el

efecto establezca la Cámara de Comercio del domicilio social. Los árbitros deberán ser ciudadanos colombianos en ejercicio de sus derechos civiles, abogados titulados con tarjeta profesional vigente, y el laudo se emitirá en derecho.

TITULO VIII

EL BALANCE, LA DISTRIBUCION DE UTILIDADES Y LA RESERVA

ARTÍCULO VIGESIMO BALANCE GENERAL. Anualmente al 31 de Diciembre de cada año, se cortarán las cuentas para hacer el inventario y el balance general correspondiente, así como el estado de pérdidas y ganancias del respectivo ejercicio. El balance, el inventario, los libros y las demás piezas justificativas de los informes, serán depositados en las oficinas de la sociedad con una antelación de cinco (5) días hábiles al señalado para la reunión de la Asamblea, con el fin de que puedan ser examinados por los accionistas.

ARTÍCULO VIGESIMO PRIMERO. APROBACIÓN DEL BALANCE. El balance debe ser presentado para la aprobación de la Asamblea General de Accionistas por el Representante Legal con los demás documentos a que se refiere el Artículo 446 del Código de Comercio. Dentro del término establecido en la ley, El Representante Legal remitirá a la Superintendencia, si es el caso, una copia del balance y de los anexos que lo expliquen y justifiquen, junto con el Acta en que hubieren sido discutidos y aprobados.

ARTÍCULO VIGESIMO SEGUNDO. RESERVA LEGAL. De las utilidades líquidas de cada ejercicio se tomará el diez por ciento (10%) para constituir e incrementar la reserva legal hasta cuando alcance un monto igual al cincuenta por ciento (50%) del capital suscrito.

ARTÍCULO VIGESIMO TERCERO. RESERVAS OCASIONALES. La Asamblea General de Accionistas podrá crear o incrementar reservas ocasionales, siempre y cuando tengan un destino especial y con sujeción a las disposiciones legales.

ARTÍCULO VIGESIMO CUARTO. DIVIDENDOS: . Hechas las reservas a que se refieren los artículos anteriores, así como las apropiaciones para el pago de impuestos, se repartirá como dividendo las utilidades líquidas obtenidas en cada ejercicio, o el saldo de las mismas si tuviere que enjugar pérdidas de ejercicios anteriores. El pago del dividendo se hará en proporción al número de acciones suscritas y se cancelará en dinero efectivo en las épocas que acuerde la Asamblea General, salvo que con el voto del ochenta por ciento (80%) de las acciones representadas en la reunión se decida cubrirlo en forma de acciones liberadas de la misma sociedad.

ARTÍCULO VIGESIMO QUINTO. DIVIDENDOS NO RECLAMADOS OPORTUNAMENTE. La sociedad no reconocerá intereses por los dividendos que no sean reclamados oportunamente, los cuales quedarán en la caja social en depósito disponible a la orden de sus dueños.

TITULO IX

DISPOSICIONES TRANSITORIAS

ARTÍCULO VIGÉSIMO SEXTO. NOMBRAMIENTOS. La Asamblea de Accionistas hace los siguientes nombramientos:

Alejandro Rodriguez Parra CC 1022383551 como Gerente General

Para constancia se firma en Bogotá D.C. a los Veintidós (20) días del mes de Septiembre del año dos mil diecisiete (2017).

ALEJANDRO RODRIGUEZ PARRA

CC.1022383551

NOTAS A LOS ESTATUTOS.

Recomendamos que en caso de que la sociedad pretenda establecer alguna de los aspectos más importantes para solventar las controversias entre los socios, lo haga en el momento de la constitución, pues posteriormente su determinación requerirá del voto unánime de los mismos.

RESTRICCIONES A LA LIBRE NEGOCIABILIDAD DE LAS ACCIONES.

AUTORIZACIÓN PARA LA TRANSFERENCIA DE ACCIONES.

EXCLUSIÓN DE ACCIONISTAS

RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS.

5.8 Registro Único Tributario (RUT)

1. Consultar si el nombre se encuentra inscrito en el sistema
2. Estatutos, formularios diligenciados, Fotocopia de la cedula del representante legal, Fotocopias de los accionistas, Cedula de apoderado, Poder autenticado.
3. Solicitar el Pre RUT en la DIAN
4. Solicitar matricula mercantil en cámara de comercio.
5. Abrir cuenta bancaria
6. Solicitar el NIT definitivo en la DIAN
7. Escribir NIT en la cámara de comercio.

5.9 Requisitos del registro mercantil.

El formulario puede adquirirse de forma impresa en cualquiera de las sedes de atención al público de la Cámara de Comercio de Bogotá o en la página Web: www.ccb.org.co (Servicio en línea/formularios en línea para trámites).

Formulario de Registro con otras entidades

El formulario contiene información dirigida a la Secretaría de Hacienda Distrital, a la Secretaría Distrital de Planeación y a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Usted podrá adquirir este formulario en forma impresa en cualquiera de las sedes de atención al público de la Cámara de Comercio de Bogotá o en www.ccb.org.co (Servicios en línea/formularios en línea para trámites).

Formulario RUT

Formulario del Registro Único Tributario RUT: Se requiere ingresar al portal www.dian.gov.co: seleccionar la opción SOLICITUD INSCRIPCIÓN RUT y en la ventana TIPO INSCRIPCIÓN seleccione CAMARA DE COMERCIO.

Imprimir el formulario RUT que saldrá con la leyenda “Para trámite en Cámara” el cual contiene el número de formulario que debe ser registrado en el formulario adicional de Registro con Otras Entidades, en la casilla correspondiente al “Número de Formulario DIAN”

Personas autorizadas para realizar la solicitud:

- La persona natural interesada en realizar la inscripción en la matrícula mercantil. Apoderado del interesado (persona natural) debidamente acreditado mediante poder.

5.10 Resolución de facturación DIAN.

La resolución que expida la Dian en la cual se autoriza la numeración de facturación de un contribuyente, tiene una vigencia de dos años. Así lo dispuso la Dian en resolución 3878 del 28 de junio de 1996 en su artículo 4, mediante resolución 00055 del 14 de julio de 2016, la DIAN ha dispuesto el servicios informático electrónico para la solicitud de autorización, habilitación e inhabilitación de numeración y vigencia de autorizaciones de facturación.

Para este trámite se necesita los siguientes documentos:

Certificado de representación legal expedido por la cámara de comercio:

- Original del documento de identidad
- Formulario del Registro Único Tributario (RUT)
- Formularos (los cuales están disponibles en la sedes).
- Formulario de Registro Único Empresarial y Social (RUES)

Con este formulario, la CCB envía la información a la Secretaría de Hacienda Distrital con el propósito de llevar a cabo la inscripción en el Registro de Información Tributaria (RIT), siempre y cuando las actividades que va a realizar se lleven a cabo en Bogotá y estén gravadas con el Impuesto de Industria y Comercio (ICA)

5.16 Contratación personal.

Cargos

Programador Visual basic 6.0

Descripción: Se requiere profesionales en ingeniería de sistemas o afines, con experiencia en desarrollo de software empresarial a la medida en Visual Basic 6.0, conocimiento en desarrollo web y programación orientada a objetos

Experiencia detallada:

Mínimo 2 años de experiencia en el cargo.

Habilidades requeridas:

Desarrollo en Visual Basic 6.0, VBA para Access, desarrollo por capas, ADO, manejo de componentes COM+ y ActiveX, SQL Server.

Tipo de contrato:

Término fijo a 1 año inicialmente

Jornada

Tiempo Completo

Salario

\$1.800.000

ARQUITECTO NET

Descripción

Consistente en definir la estructura de un sistema desde diferentes vistas técnicas y de negocio, con el fin de capturar las principales decisiones de diseño que satisfagan los requerimientos funcionales, los atributos de calidad y las restricciones del sistema.

Experiencia detallada

Mínimo 2 años de experiencia en el cargo.

Habilidades requeridas

Manejo de equipos de trabajo, patrones arquitectónicos (SOA, CAPAS, etc), patrones de diseño, Web Services (SOAP, REST), Plataforma .Net (WCF, ASP.Net, etc), Enterprise Architect, SQL Server, Windows Azure.

Tipo de contrato:

Término fijo a 1 año inicialmente

Jornada

Tiempo Completo

Salario

\$1.800.000

PROGRAMADOR WEB

Descripción

Se requiere profesionales en ingeniería de sistemas o afines, con experiencia en desarrollo de software empresarial a la medida en lenguaje ASP.NET, conocimiento en desarrollo web y programación orientada a objetos, deseable conocimientos en diseño de software.

Experiencia detallada

Mínimo 2 años de experiencia en el cargo.

Habilidades requeridas

ASP.Net, PHP, C#, WebServices, desarrollo por capas, SQL Server, MySql, UML, WCF, POO, Windows Azure.

Tipo de contrato:

Término fijo a 1 año inicialmente

Jornada

Tiempo Completo

Salario

\$1.800.000

DESARROLLADOR ASP.NET

Descripción

Se requiere profesionales o estudiante últimos semestres de ingeniería de sistemas, con énfasis y experiencia en desarrollo web con conocimientos sólidos en: • ASP.Net C# • Entity Framework • ECMA JavaScript, JQuery • Tecnologías CSS • SQL Server • Patrones de desarrollo n capas, desarrollo orientado a objetos • HTML5 Se aplica prueba técnica avanzada

Experiencia detallada:

Mínimo 2 años de experiencia demostrable en el cargo.

Habilidades requeridas

ASP.Net, PHP, C#, WebServices, desarrollo por capas, SQL Server, MySql, UML, WCF, POO, Windows Azure.

Tipo de contrato:

Término Indefinido

Jornada

Tiempo Completo de L V 8:00 am a 6:00 pm y 1 sábado medio día al mes.

Salario

\$2.100.000

ASESORA COMERCIAL

Descripción

Se requiere asesoras comerciales con estudios en áreas administrativas para realizar gestión comercial, atención a clientes, telemarketing, demostraciones, etc.

Experiencia detallada:

Mínimo 2 años de experiencia en cargos enfocados a ventas presenciales y telefónicas.

Habilidades requeridas:

Habilidad para cierre de negocios y seguimiento comercial vía telefónico, enfocada al cumplimiento de metas individuales y por equipo, excelente expresión verbal y corporal.

Tipo de contrato:

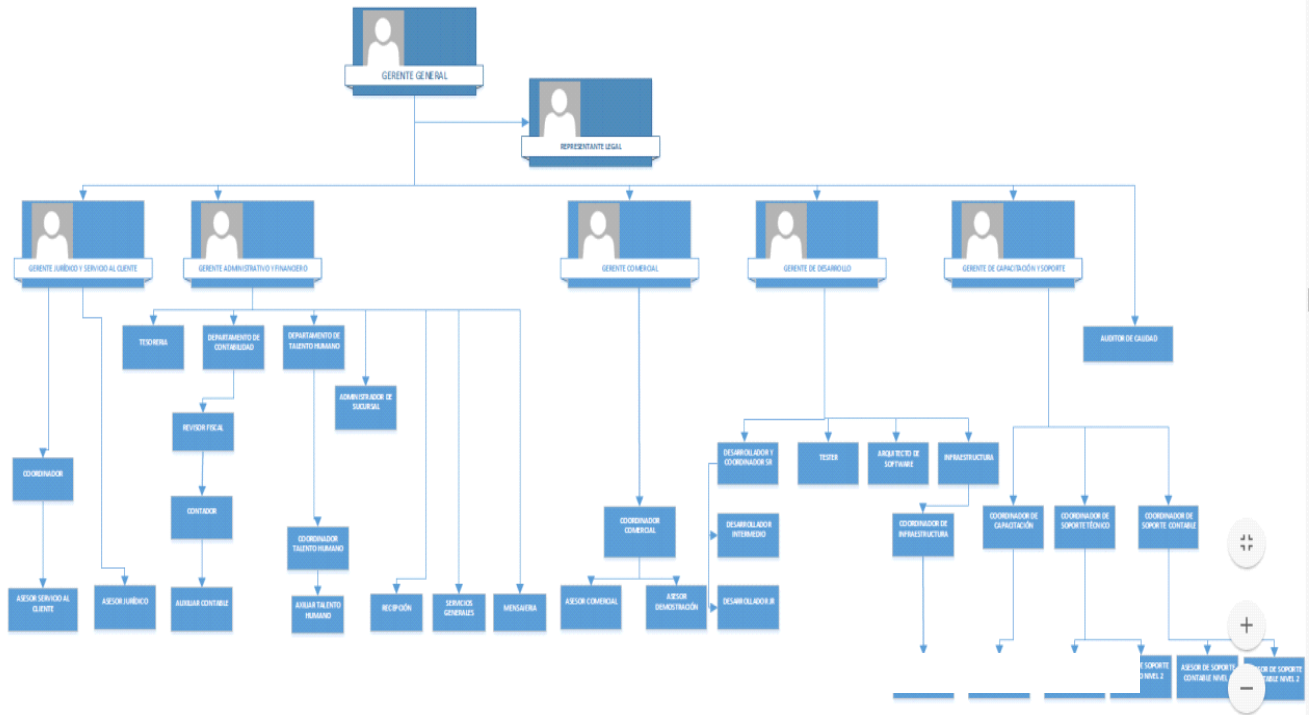
Término fijo a 1 año inicialmente

Jornada

Tiempo Completo

Salario
Mínimo + comisiones

6.3 Organigrama





Referencia

<http://www.dinero.com/edicionimpresa/caratula/articulo/rankingdelasmejorespymesdecolombiaen2017/249828>

<http://www.ccb.org.co/Creesuempresa/Pasosparacrearempresa/Constituyasuempresacomopersonanaturalphysicalpersonajuridicaestablecimientodecomercio>

<http://www.banrep.gov.co/es/contenidos/page/requisitosdebencumplirparaaperturaacuentasdeposito>

<https://www.gerencie.com/obligadosallearcontabilidad.html>

<http://www.bomberosbogota.gov.co/content/view/1571/76/>

<https://aa2011.wikispaces.com/file/view/Infraestructura+de+la+Sala+de+Servidores.pdf>

<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/NormaL.jsp?i=648>

<https://www.colombiahosting.com.co/hosting/>

<http://newagecg.blogspot.com.co/2012/03/aspectoslegaleslaboralesy.html>

<https://www.youtube.com/watch?v=95GiTx2NwjA>

<http://www.tusalario.org/colombia/Portada/leylaboral>

<http://linea.ccb.org.co/descripcionciiu/>

<http://prismaconsultoriasas.blogspot.com.co/2014/10/ultimoinformeiso9001para.html>

https://www.google.com.co/search?q=evaluaci%C3%B3n+de+proveedores&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwjjtfv24DUAhWDPiYKHZtkCCsQ_AUIBigB&biw=1366&bih=662&dpr=1#tbm=isch&q=relacion+proveedor+cliente&imgc=wHvMULo0TLD7rM:



https://www.google.com.co/search?q=USUARIO&source=lnms&tbn=isch&sa=X&ved=0ahUKEwit_bCqu4HUAhWHNSYKHczGAhAQ_AUICigB&biw=1352&bih=643#imgrc=bWq_XKix7veVcM:

https://www.google.com.co/search?q=CONTRASE%C3%91A&source=lnms&tbn=isch&sa=X&ved=0ahUKEwiJkZXQwYHUAhUDOCYKHR5tARwQ_AUIBigB&biw=1352&bih=643#tbn=isch&q=CANDADO&imgrc=MGOICssKvM7jrM:

https://www.google.com.co/search?q=CONTRASE%C3%91A&source=lnms&tbn=isch&sa=X&ved=0ahUKEwiJkZXQwYHUAhUDOCYKHR5tARwQ_AUIBigB&biw=1352&bih=643#tbn=isch&q=FECHA+HACIA+ABAJO&imgdii=vKfo01r1jTGCsM:&imgrc=UuiGeunioTSdRM:

<http://editor.wix.com/html/editor/web/renderer/edit/037e99a2a39c425c9e6af5c97c0f5cea?metaSiteId=b141a80c91574ae389f4f239eb7596ce&editorSessionId=AA7ECA362AD14180828100AF22ECB876>

<https://es.scribd.com/doc/51348714/Estrategias-para-el-producto>

<https://www.merca20.com/5-estrategias-de-publicidad-digital-que-no-pueden-faltar-en-un-plan-de-marketing/>

<https://engagement.softwarecriollo.com/>

<https://www.crecenegocios.com/que-es-una-ventaja-competitiva/>

<https://es.slideshare.net/Jvillatoroe/ejemplos-campaas-publicitarias>

<http://tuespaciovende.servisgroup.es/estrategias-de-distribucion-mejor-negocio/>

<http://www.marketing-xxi.com/canales-de-distribucion-63.htm>

<http://www.mintic.gov.co/portal/604/w3-article-61368.html>

<https://www.larepublica.co/economia/industria-del-software-y-tecnologias-de-la-informacion-aporta-16-del-pib-anual-2551102>

<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=25479>

https://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_Porter_de_las_cinco_fuerzas

<http://www.iebschool.com/blog/las-5-fuerzas-porter-marketing-digital/>