

SOLUCIONES NOMINA Y SEGURIDAD SOCIAL SAS

GRUPO 40110

**PRESENTADO POR:
SANDRA MILENA MORENO PEREZ
FARYDE HERNANDO GONZALEZ LOPEZ**

**PRESENTADO A:
CLAUDIA OROZCO**

OPCION DE GRADO III

**CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR – CUN
ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

MAYO 12 DE 2018

ACEPTACIÓN

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

Jurado

Tabla de Contenidos

Contenido

JUSTIFICACIÓN.....	1
DESARROLLO DE MATRIZ ESTRATEGICA.....	1
Identidad Estratégica.....	1
Futuro Preferido.....	2
Objetivo General.....	2
Objetivos del Estudio de Mercados	2
Valores	3
Análisis de PESTEL	4
Análisis de Porter.....	5
Matriz de análisis de campos de fuerzas.....	6
Matriz de Despliegue estratégico Generativa	7
Cadena de Valor.....	8
ESTUDIO DE MERCADOS.....	10
Definición del mercado objetivo.....	10
Objetivos del Plan de Marketing.....	11
Metodología de Investigación.....	11
Análisis de Investigación	12
PLAN DE MARKETING.....	14
Estrategia de Producto.....	15
Estrategia de Marca.....	15
Estrategia de Servicio	16
Estrategia de Servicio Postventa.....	16
Estrategia de Precio.....	17
Estrategia de Publicidad.....	18
Plan de Medios.....	18
Estrategia de Promoción	19
Estrategia de Distribución.....	20
PROYECCIÓN DE VENTAS.....	20
ESTUDIO ADMINISTRATIVO.....	21
Organigrama.....	21
Misión de la empresa.....	22
Visión de la empresa.....	22
Dofa.....	22
Tamaño de La Empresa	23
Normatividad	23
Costos Administrativos.....	25
Gastos de Personal	25
Gatos de puesta en marcha.....	26
ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL.....	27
Marco Legal.....	27

Definición de la empresa:	28
Clasificación de las Mipymes:	¡Error! Marcador no definido.
Classification de las sociedades.....	28
Clasificación Internacional de actividades económicas (CIU):.....	28
Clasificación de las sociedades:.....	29
Constitución legal.....	29
Requisitos del registro mercantil:	30
ESTUDIO TÉCNICO	¡Error! Marcador no definido.
Objetivos del estudio Técnico.....	32
Ficha técnica del Producto (B/S)	33
Descripción del Proceso.....	33
Maquinaria y equipo	34
Muebles y Enseres	34
Materias Primas e Insumos	34
ESTUDIO FINANCIERO	35
Punto de Equilibrio.....	35
Fjujo de Caja.....	35
Estado de perdidas y Ganancias.....	36
Balance General.....	38
Valor presente neto.....	38
Tasa interna de retorno.....	38
Análisis de impacto.....	38
Impacto social.....	39
Impacto Económico.....	39
CONCLUSIONES	40
BIBLIOGRAFIA	43
Apéndice.....	52

Lista de tablas

Tabla 1. Análisis de PESTEL para la empresa	4
Tabla 2. Matriz de despliegue generativa con las estrategias a implementar por la Empresa.....	7
Tabla 3. Actividades y estrategia competitiva para la empresa.....	9
Tabla 4. Mercado objetivo.....	11
Tabla 5. Características del servicio.....	16
Tabla 6. Rango de precios.....	19
Tabla 7. Plan de medios.....	21
Tabla 8. Ventas en el primer año.....	21
Tabla 9. Proyección ventas en 5 años.....	21
Tabla 10. Costos administrativos.....	26
Tabla 11. Gastos puesta en marcha.....	27
Tabla 12 Ficha técnica del producto	33
Tabla 13. Egresos.....	36
Tabla 14. Flujo de caja.....	35
Tabla 15. Balance general proyectado.....	38

Lista de figuras

Figura 1. Análisis de la empresa a la luz de las cinco fuerzas de Porter.....	5
Figura 2. Análisis de fuerzas inductoras y opositoras.....	6
Figura 3. Representación de la cadena de valor.....	8

Figura 4. Organigrama de la empresa.....	32	vi
Figura 5. Matriz DOFA.....	33	
Figura 6. Descripción del proceso.....	34	

1. JUSTIFICACIÓN

Soluciones Nomina y Seguridad Social SAS es un Outsourcing que brinda a sus clientes por medio del cálculo y administración acertada de la nómina, una vía de mejoramiento en sus procesos administrativos.

Nuestra idea de negocio es ayudar a las pequeñas empresas de la ciudad de Bogotá a enfocar sus esfuerzos administrativos en cumplir con su objeto social tercerizando el proceso de nómina y seguridad social.

2. DESARROLLO DE MATRIZ ESTRATEGICA

La empresa Soluciones Nomina y Seguridad Social SAS, surge de la necesidad de ofrecer a los empresarios de la ciudad de Bogotá soluciones efectivas que faciliten el proceso de elaboración de nómina, pagos de la misma y aportes a seguridad social, que comprenden la gestión administrativa de nómina.

2.1. Identidad Estratégica.

Soluciones Nomina y Seguridad Social SAS es una empresa especializada en la prestación de servicios a pequeños y medianos empresarios de la ciudad de Bogotá, a partir de dos ejes fundamentales, Administración de nómina y seguridad social.

Administración de Nómina: Ingresos y retiros de empleados, Liquidación de vacaciones, Ingreso de incapacidades y licencias, Ingreso de horas extras, gestión de novedades ocasionales, Liquidación y pago de la nómina, Envío mensual de archivo de Planilla Unificada

para el pago de Seguridad Social y Parafiscales, emisión de planillas individuales para su control, Informe Gerencial mensual de costos generales de nómina.

2.2 Futuro Preferido.

En el 2021 Soluciones Nomina y Seguridad Social SAS será reconocida en la ciudad de Bogotá D.C como una empresa líder en la prestación servicios de gestión de nómina y seguridad social, con altos estándares de calidad, productividad y efectividad, a partir de un equipo de trabajo competente y comprometido en la generación de soluciones integrales para nuestros clientes, orientados al desarrollo de una cultura de mejoramiento continuo.

2.3 Objetivo General.

Brindar soluciones integrales en la gestión de la nómina y seguridad social, con un equipo de trabajo idóneo, respaldo legal, tecnología y procesos certificados que lleven a convertirnos en un aliado estratégico para las Pymes de la ciudad de Bogotá D.C.

2.4 Objetivos del Estudio de Mercados

Objetivos Específicos

- Captar en el primer año de funcionamiento de la empresa el 20% del mercado objetivo de las Pymes de la ciudad de Bogotá que requieren los servicios de outsourcing en el área de nómina y seguridad social.
- Alcanzar ventas en el primer año de funcionamiento de la empresa por un valor de \$72.000.000 millones de pesos, con un incremento anual del 12%.

- Posicionar a mediano plazo el nombre de Soluciones Nomina y Seguridad Social SAS en el sector de servicios de outsourcing, generando instrumentos idóneos para la toma de decisiones y la planificación estratégica.
- Fortalecer y apoyar el emprendimiento en los pequeños y medianos empresarios, con el fin de disminuir el porcentaje de empresas nuevas liquidadas anualmente en la ciudad de Bogotá D.C.

2.5 Valores

- Servicio: Capacidad e intención permanente que tiene un ser humano de ayudar
- Respeto: La consideración y valoración especial que se le tiene a alguien o a algo, al que se le reconoce valor social o especial diferencia.
- Integridad: Cualidad de quien tiene entereza moral, rectitud y honradez en la conducta y en el comportamiento.
- Compromiso: capacidad que tiene el ser humano para tomar conciencia de la importancia que tiene cumplir con el desarrollo de su trabajo dentro del tiempo estipulado para ello.

2.5 Análisis de PESTEL

Tabla 1

Análisis de PESTEL para la empresa

POLÍTICO	ECONÓMICO
Políticas de comercio. Legislación vigente. Cambios en futura legislación Entes reguladores Disposiciones y procesos regulatorios Corrupción	Situación económica del país. Políticas monetarias. Tasas de interés y porcentajes de rentabilidad. Tendencias de las economías locales y extranjeras.
SOCIO-CULTURAL	LEGAL/MEDIOAMBIENTAL
Publicidad y promoción. Salud.	Licencias. Derechos de propiedad intelectual. Políticas medioambientales.
TECNOLÓGICO	
Legislación sobre el uso de la tecnología. Acceso a la tecnología, licencias y patentes. Tecnologías emergentes	

2.7 Análisis de Porter

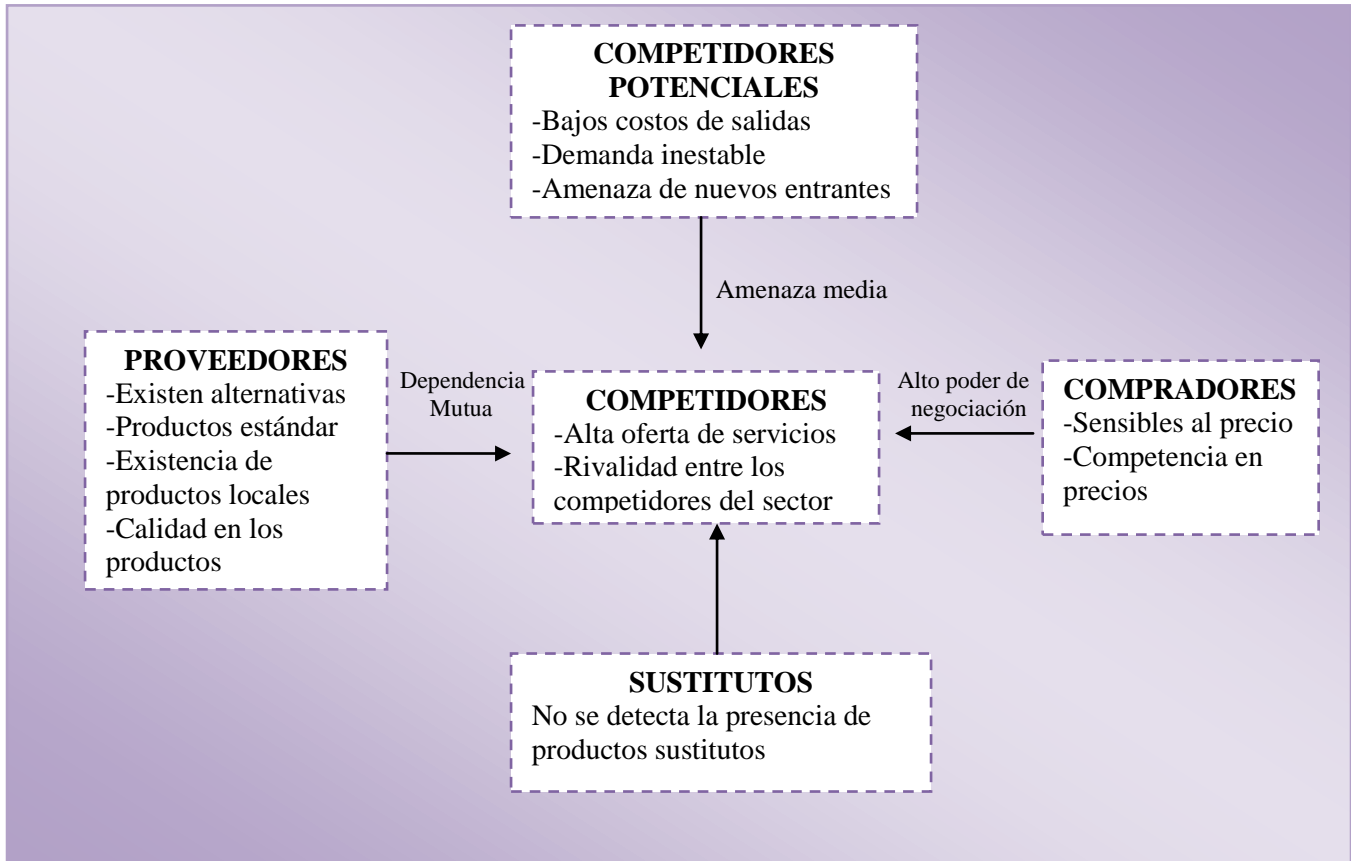


Figura 1. Análisis de la empresa a la luz de las cinco fuerzas de Porter.

2.8 Matriz de análisis de campos de fuerzas



Figura 2. Análisis de fuerzas inductoras y opositoras.

2.9 Matriz de Despliegue estratégico Generativa

Tabla 2

Matriz de despliegue generativa con las estrategias a implementar por la empresa

	ACTIVIDADES	TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS	OBJETIVOS
DESPLIEGUE ESTRATEGICO	Formulación del propósito estratégico (definición de misión y visión, y valores).	Lluvia de ideas, encuestas, entrevistas.	
	Formulación estratégica (definición de Áreas de Resultados Claves, objetivos estratégicos y planes de acción)	Trabajo de grupo, Diagrama de árbol, matrices de relaciones y elaboración de mapas estratégicos.	Establecer el direccionamiento de la Empresa. Establecer la conexión entre los niveles tácticos y operativos.
	Despliegue de metas (Identificación de procesos claves de éxito para el cumplimiento de los objetivos estratégicos, definición de estándares de desempeño).		

2.10 Cadena de Valor



Figura 3 Representación de la cadena de valor.

Tabla 3*Actividades y estrategia competitiva para la empresa*

PROCESOS	ACTIVIDADES	ESTRATEGIA COMPETITIVA
INFRAESTRUCTURA	-Admiración general -Finanzas.	Planificación de actividades y Finanzas. Control de Costos y Gestión de Calidad. Contabilidad.
DESARROLLO TECNOLÓGICO	-Diseño de productos -Actualizaciones	Investigación y desarrollo tecnológico. Actualización permanente
LÓGISTICA INTERNA	-Recepción de información. -Acceso de clientes.	Clientes con grandes capacidades de emprendimiento. Contacto y acompañamiento permanente con el cliente. Desarrollo de servicios a la medida e intereses del cliente.
OPERACIONES	-Procesamiento de información. - Preparación de informes.	Procesos dirigidos por profesionales en el área y bajo altos estándares de calidad y regulados por la legislación nacional vigente. Tareas realizadas en los tiempos y plazos pactados con el cliente.
LOGISTICA EXTERNA	-Gestión comercial.	Telemercadeo realizado por medio de Call Center especializado y con experiencia en la oferta de nuestro producto.
MARKETING Y VENTAS	-Publicidad	Uso de redes sociales para dar a conocer nuestros servicios y calidad en los mismos.
SERVICIOS POSTVENTAS	-Soporte al cliente. - Resolución de quejas	Evaluación permanente del servicio por parte de los clientes Se toman en cuenta las opiniones de los clientes para validar y evaluar los servicios Seguimiento de las quejas y sugerencias

3. ESTUDIO DE MERCADOS

- Realizar un diagnóstico con las perspectivas del cliente frente a una empresa que ofrece servicios de soluciones en nómina y seguridad social.
- Identificar los factores que influyen en la decisión de compra.
- Considerar la potencialidad de la demanda del servicio en el mercado
- Reconocer las futuras posibilidades de negocio y lograr una mayor eficiencia.
- Reunir elementos para la elaboración del Plan de Marketing

3.1 Definición del mercado objetivo

El mercado al cual se dirige Soluciones Nomina y Seguridad Social SAS se ubica en lo geográfico, demográfico y social principalmente en la ciudad de Bogotá D.C catalogadas de la siguiente forma:

Tabla 4

Mercado objetivo

	GEOGRÁFICO	DEMOGRÁFICO	SOCIAL
CLIENTE POTENCIAL	-Barrios ubicados en la zona centro y sur de la ciudad de Bogotá D.C	– Empresas de 01 hasta 100 empleados.	-Pequeñas y medianas empresas -Empresas familiares Profesionales

3.2 Objetivos del Plan de Marketing

- Penetración en el mercado a partir de servicios enfocados a ofrecer soluciones en nómina y seguridad Social de los empleados de Pymes de la zona sur de la ciudad de Bogotá D.C.
- Generar estrategias para la captación y fidelización de clientes para la empresa Soluciones Nomina y Seguridad Social SAS.
- Generar servicios que respondan a las necesidades de los clientes potenciales con el propósito que incrementar paulatinamente la cobertura y aumentar el margen de contribución.

3.3 Metodología de Investigación

Se realiza una investigación de campo en la cual se utilizaron datos cuantitativos, el enfoque de la investigación es correlacional y explicativa ya que la investigación correlacional brinda la posibilidad de generar predicciones que son de gran utilidad para el montaje de la empresa. Así mismo el enfoque explicativo permite determinar las causas de los fenómenos, es decir, las expectativas de los clientes frente a la empresa Soluciones Nomina y Seguridad Social SAS, se usan técnicas de muestreo y la encuesta para determinar la favorabilidad de la empresa y los factores que intervienen para que este no se lleve a cabo.

Fuente de datos.

Primaria: La investigación se realiza directamente con pequeños y medianos empresarios del mercado objetivo lo cual permite identificar los intereses y las expectativas frente a los servicios a ofrecer.

Secundaria: Se obtiene información teórica de libros, revistas y archivos relacionados marketing y estudio de mercado, factores que influyen en la decisión de compra de bienes servicios.

Diseño de investigación.

Investigación de campo: En esta fase de la investigación se aplicaron las encuestas para la recolección de datos para la creación de la empresa Soluciones Nomina y Seguridad Social SAS

Elaboración de la propuesta.

El estudio se realiza para obtener la información, que permita identificar la viabilidad del proyecto de creación de la empresa Soluciones Nomina y Seguridad Social SAS necesaria y la elaboración del Plan de Marketing para la misma.

3.4 Análisis de Investigación

La recolección de datos se llevó a cabo con clientes potenciales del sector el Chapinero y Restrepo de la ciudad de Bogotá D.C, de los cuales 7 eran mujeres y 13 eran hombres todos ellos emprendedores que actualmente tienen empresas que no superan los 100 empleados. Las ramas de la industria a que pertenecen son variadas y van desde la confección, la industria alimenticia y el transporte.

De acuerdo a la información recabada mediante la aplicación de las encuestas se evidencia que los pequeños empresarios no reconocen la importancia de la administración de nómina y gestión del talento ya que sólo el 35 % de los consultados desarrolla esta tarea como parte de las actividades de la empresa y sólo el 15 % contrata este servicio con terceros.

En cuanto a las características de la empresa a la que le confiarían el manejo de productos o servicios para la empresa aparece gran inclinación por la trayectoria y reconocimiento que están tengan en el mercado, de tal forma que en un 80 % prefieren contratar con empresas que ya tengan un amplio recorrido en el mercado. También se registra a la hora de buscar proveedores para sus empresas se inclina por el voz a voz, la recomendación de pares del sector, a la vez que optan por compañías que les inspiren confianza, que les ofrezcan valores agregados y que registren cumplimiento en cuanto a tiempos con las tareas encomendadas.

Teniendo en cuenta que el pago de la nómina es una pieza clave en la administración de cualquier empresa, sin importar el tamaño o la actividad productiva y que el área de talento humano, en la que se incluye seguridad social y clima laboral, es indispensable para el buen funcionamiento de estas, pues de ellos depende el logro de los objetivos estratégicos, se reconoce la importancia y necesidad de que las empresas que empiezan a surgir puedan acceder al tipo de asesoría y servicios que ofrece la empresa Soluciones Nómina y Seguridad Social SAS.

En este sentido y a partir del estudio realizado, se concluye que este es un proyecto viable y que de acuerdo a los clientes objetivo a que va dirigido, a mediano plazo logrará

garantizar que los trabajadores reciban en tiempo y forma sus salarios, así como los documentos que certifican la recepción del pago correspondiente y las deducciones aplicables al mismo, es decir la cantidad que se descuenta por concepto de aportaciones de seguridad social, impuestos y retenciones, así como el acceso a unas condiciones laborales optimas lo que beneficia su calidad de vida como la de sus familias, redundando este bienestar fortalecimiento de las empresas para las que laboran.

4. PLAN DE MARKETING

Plan a desarrollarse para un periodo anual que comprende desde julio de 2018 hasta junio de 2019, con el que se pretende introducir en el mercado y definir canales de venta mediante el aprovechamiento de todas las herramientas de comercialización disponibles para la empresa Soluciones Nomina y Seguridad Social SAS

4.1 Estrategia de Producto.

Tabla 5

Características del servicio

Especificaciones del servicio.	<p>Administración de Nómina: Ingresos y retiros de empleados. Liquidación de vacaciones. Ingreso de incapacidades y licencias. Ingreso de horas extras. Gestión de novedades ocasionales. Liquidación y pago de la nómina. Envío mensual de archivo de Planilla Unificada para el pago de Seguridad Social y Parafiscales y emisión de planillas individuales para su control. Informe Gerencial mensual de costos generales de nómina.</p>	
	FORTALEZAS	DEBILIDADES
Caracterización del servicio frente a la competencia.	<p>El segmento del mercado del servicio está dirigido a una población con baja tradición frente al uso de este.</p> <p>Servicio diseñado a la medida del cliente.</p>	<p>Resistencia hacía el servicio por parte de los clientes potenciales.</p> <p>Falta de experiencia en el mercado.</p>

4.2 Estrategia de Marca

Se elige para la prestación del servicio como estrategia de marca, una de tipo nominativa, es decir una que identifica el servicio a partir de un conjunto de palabras y que corresponde al mismo nombre la empresa: **Soluciones Nómina y Seguridad Social SAS**, esto porque se considera que remite directamente a las características del servicio y le permitirá al cliente relacionar directamente los productos con la empresa.

4.3 Estrategia del servicio

A continuación, se describen las acciones que tienen relación directa con la prestación del servicio:

- Todas las personas que entran en contacto directo con el cliente tienen el perfil profesional y de servicio apropiado.
- Puntualidad, seriedad y exactitud.
- Los procesos del servicio están enfocados siempre a las necesidades del cliente.
- Se ofrecen el servicio adicional de asesoría gratuita en todo lo que tiene que ver con nómina y seguridad social.
- Los clientes tienen la opción de medir periódicamente el nivel de satisfacción con el servicio.
- El término mínimo del servicio contratado es de 6 meses contados a partir de la fecha de iniciación y el término se renueva automáticamente por períodos iguales, salvo aviso por escrito dado por las partes con tres meses de anticipación.

4.4 Estrategia de Servicio Postventa

1. Línea telefónica abierta para mantener una comunicación directa con el cliente generando confianza en el servicio.
2. WhatsApp creado exclusivamente para servicio al cliente.
3. Herramientas online: Paralelo a los canales tradicionales de comunicación y dado el elevado uso de las tecnologías para los procesos comerciales se disponen de mecanismos como correo electrónico, redes sociales y página web para establecer

4.5 Estrategia de Precio

Para el establecimiento del precio de venta del servicio se tuvo presente las necesidades de los clientes y de la competencia. Esto porque es el cliente quien fija si el servicio que se les brinda está bien diseñado y satisface sus necesidades. Para definir el precio del servicio se aplicó el tipo de benchmarking competitivo, es decir, se hizo una comparación de los estándares de una organización, con los de otras empresas del mismo sector.

Este tipo de benchmarking se realizó con una muestra de 5 empresas que brindan el servicio de outsourcing de nómina y seguridad social, las cuales fueron consultadas vía e-mail, y de esta forma determinar un precio promedio que nos permita ser competitivos frente al mercado. De lo anterior se presentan los siguientes precios para la prestación del servicio:

Tabla. 6

Rango de precios

No. De empleados	Costo por empleado
1- 20	\$630.000
21- 40	\$1.260.000
41- 60	\$1.890.000
61 - 80	\$2.520.000
81 o más	\$3.150.000

4.6 Estrategia de Publicidad

El plan de publicidad está dirigido a Pequeñas y medianas empresas ubicadas en los Barrios de la zona de chapinero y sur de la ciudad de Bogotá D.C. Y tiene como propósito fundamental el posicionamiento de la empresa Soluciones Nómina y Seguridad Social S.A.S dentro del mercado y así alcanzar niveles de conocimiento y de aceptación del servicio que redunden en beneficios sobre las ventas.

Objetivos

- Posicionar la marca la empresa Soluciones Nómina y Seguridad Social S.A.S en el mercado.
- Conseguir una actitud favorable respecto a la empresa y a su servicio.

Estrategias

Después de haber establecido los objetivos se establecen actividades de comunicación de mercadotecnia teniendo como lema “Nómina y Seguridad Social S.A.S un aliado de su empresa”, esto como tema para lograr posesionar servicio en la mente del cliente y se presenta como tema central y se eligen como medios publicitarios los medios digitales.

4.7 Plan de Medios

A continuación, se presenta el análisis y el de ejecución del componente de medios a establecer dentro del programa diseñado para realizar la campaña publicitaria de la empresa Soluciones Nómina y Seguridad Social S.A.S

Tabla 7

Plan de Medios

Elementos	Descripción
Análisis del target	<p>Público meta: Pequeñas y medianas empresas</p> <p>Slogan: “Nómina y Seguridad Social S.A un aliado de su empresa”</p>
Estrategia	<p>Qué – Introducir en el mercado los servicios de la empresa Nómina y Seguridad Social S.A.S</p> <p>Cómo – Con la presentación de la empresa y sus servicios.</p>
Medios	<p>Dónde - Barrios ubicados en la zona chapinero y sur de la ciudad de Bogotá D.C.</p> <p>Medios digitales: Twitter, Facebook, Instagram, pagina web.</p>
Presupuesto	<p>Se utilizan las herramientas gratuitas que se encuentran en la red inicialmente.</p>

4.8 Estrategia de Promoción

Con la estrategia de promoción se pretende dar a conocer la existencia de nuestros servicios a los clientes, así como persuadir y motivar a la adquisición de nuestros servicios. A continuación, se hace una descripción de los elementos a utilizar:

- Promoción Online: Dentro de la estrategia de promoción a través de herramientas de comunicación online o por internet, se seleccionan:

Crear una Página Web atractiva y dinámica.

Participar activamente en las Redes Sociales, Twiter, Facebook, Instagram.

- **PLAN REFERIDOS:** Por cada referido se realizará un descuento del 10% a la factura durante los 3 meses siguientes al cierre del negocio.
- **GARANTIA CONTRACTUAL:** Dentro del contrato existe una clausula donde según la calificación del servicio podrá descontarse del valor de la factura el 2% si no se cumple con el 85% de la calidad del producto en cuanto a tiempos de entrega y errores en el proceso.
- **PAGO A TIEMPO FACTURA:** Los clientes que paguen la factura puntualmente o anticipadamente (sin tener ningún tipo de cartera generada) cada 3 meses se realizara un descuento en la factura del 3% del valor total de la última factura radicada.

4.9 Estrategia de Distribución

La plaza o distribución de los servicios que ofrece la empresa Nómina y Seguridad Social S.A.S tiene como sede la ciudad de Bogotá D.C, no obstante, es posible acceder a los servicios vía Internet, teléfono, correos electrónicos y visitas a domicilio.

5. PROYECCIÓN DE VENTAS

Tabla 8

Ventas en el primer año

PERIODO	VALOR
MES 1	-
MES 2	-
MES 3	7.200.000
MES 4	7.200.000
MES 5	7.200.000
MES 6	7.200.000
MES 7	7.200.000
MES 8	7.200.000
MES 9	7.200.000
MES 10	7.200.000
MES 11	7.200.000
MES 12	7.200.000
TOTAL	72.000.000

Tabla 9

Proyección Ventas en 5 años

PERIODO	VALOR
Año 1	72.000.000
Año 2	80.640.000
Año 3	90.316.800
Año 4	101.154.816
Año 5	113.293.394
TOTAL	457.405.010

6. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

6.1 Organigrama

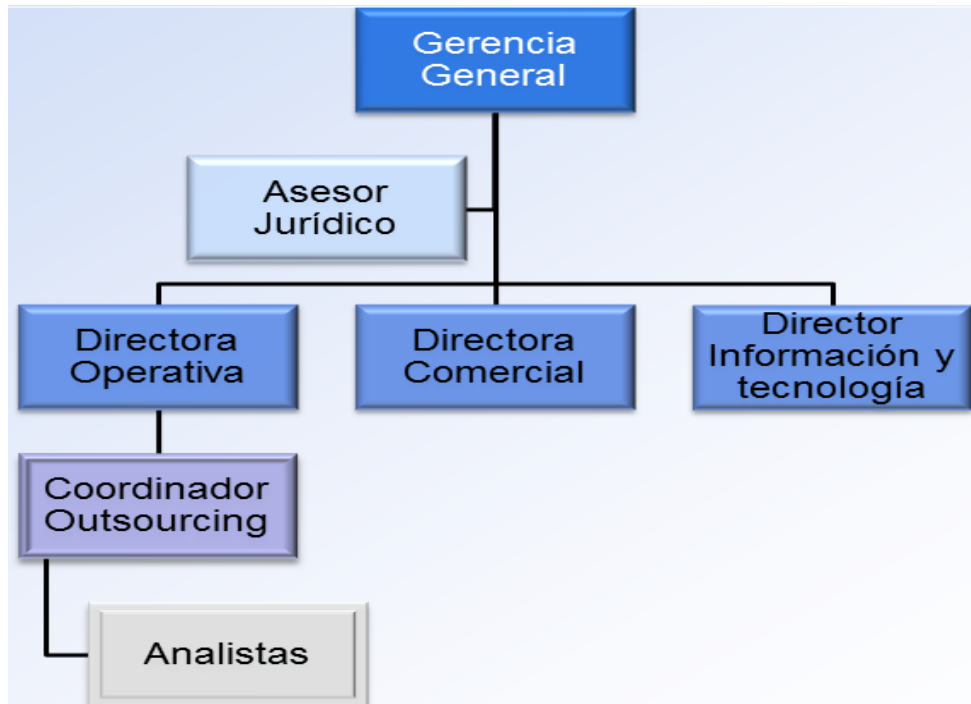


Figura 4 Organigrama de la empresa

6.2 Misión de la empresa

Es de aplicar nuestra experiencia en entender, gestionar mejorar efectivas y demostrables en procesos operativos de nuestros clientes contribuyendo a su competitividad.

6.3 Visión de la empresa

Nuestra visión es ser un Outsourcing de personal reconocido y recomendado por nuestros clientes por nuestra excelencia en el servicio, por los resultados en los procesos ofrecidos y por la integridad de nuestra gente.

6.4 Dofa

Figura 5 Matriz DOFA.

<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> -Confianza en el sector de la construcción -Calidad del servicio -Rapidez en los procesos -Servicio Oportuno -Confianza a las empresas de tercerización 	<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> -Minimizar el gasto -Horizontes focalizados al objetivo social -Crecimiento Económico -Eficacia en el crecimiento de las plantas de personal
<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> -Competitividad -Impacto del riesgo laboral -Mala selección del personal en misión -Falta de políticas a nivel de la empresa 	<p style="text-align: center;">AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> -Falta de tecnología de punta -Agilidad en el mercado -Que no se mantenga los indícen de calidad -Sindicatos conformados por los usuarios en las empresas en misión.

7. Tamaño de la Empresa

Es una Microempresa: ya que cuenta con menos de 10 trabajadores.

7.4 Normatividad

LEY 1258 DE 2008 (diciembre 05) Por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada, (SAS).

Artículo 1° Constitución. La sociedad por acciones simplificada podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes.

Salvo lo previsto en el artículo 42 de la presente ley, el o los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad.

Artículo 2° *Personalidad jurídica.* La sociedad por acciones simplificada, una vez inscrita en el Registro Mercantil, formará una persona jurídica distinta de sus accionistas.

Artículo 3°. *Naturaleza.* La sociedad por acciones simplificada es una sociedad de capitales cuya naturaleza será siempre comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social. Para efectos tributarios, la sociedad por acciones simplificada se regirá por las reglas aplicables a las sociedades anónimas.

Artículo 4°. *Imposibilidad de negociar valores en el mercado público.* Las acciones y los demás valores que emita la sociedad por acciones simplificada no podrán inscribirse en el Registro Nacional de Valores y Emisores ni negociarse en bolsa.

Contenido del documento de constitución. La sociedad por acciones simplificada se creará mediante contrato o acto unilateral que conste en documento privado, inscrito en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal, en el cual se expresará cuando menos lo siguiente:

1°. Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas.

2°. Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras "*sociedad por acciones simplificada*"; o de las letras S.A.S.;

3°. El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.

4°. El término de duración, si este no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.

5°. Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.

6°. El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que estas deberán pagarse.

7°. La forma de administración y el nombre, documento de identidad y facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.

7.5 Costos Administrativos

Tabla 10

7.5.1 Gastos de Personal

Empleado	Sueldo	Aux Trans
Empleado 1	781.242	88.211
Empleado 2	781.242	88.211
Prestaciones		
Cesantía (mes)	8,33%	144.851
Intereses de Cesantía (mes)	1%	1.449

Vacaciones (mes)	4,17%	65.156
Prima de Servicios (mes)	8,33%	144.851
TOTAL	21,83%	356.306
Seguridad Social		
Aporte en Salud Eps (mes)	8,0%	124.999
Aporte en Pensión (mes)	12,0%	187.498
Arp (mes)	0,522%	8.156
Caja Compensación Familiar	4%	62.499
I.C.B.F.	3%	46.875
SENA	2%	31.250
TOTAL	29,522%	461.277
COSTO TOTAL		2.556.488

Tabla 11

7.5.1 Gastos de puesta en Marcha

Descripción	valores
Equipos de Oficina	3.000.000
Licencia Software	2.500.000
Mercadeo Inicial	1.200.000
Gastos Personal	2.556.488
Arrendamiento	275.000
Servicio Telefónico e Internet	200.000
Papelería	100.000
Transportes	200.000
Asesoría Contable	100.000
Representación	120.000
Gastos Bancarios	150.000
Gastos Legales	600.000
Total Aporte Gasto Inicial	11.001.488
(-) Gastos Unicos Iniciales	7.300.000

Gastos Fijos Mensuales	4.901.488
Capital de Trabajo por 2 Meses	9.802.977
Total Inversión	20.804.465

7. ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL

7.6 Marco Legal

Ley 590 de 2000:

Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas. Artículo 1. objetivo de la ley. La presente ley tiene por objeto:

a) Promover el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas en consideración a sus aptitudes para la generación de empleo, el desarrollo regional, la integración entre sectores económicos, el aprovechamiento productivo de pequeños capitales y teniendo en cuenta la capacidad empresarial de los colombianos.

Ley 1258 de 2008:

Por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada. La sociedad por acciones simplificada podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes

Ley 1429 de 2010:

La presente ley tiene por objeto la formalización y la generación de empleo, con el fin de generar incentivos a la formalización en las etapas iniciales de la creación de empresas; de tal manera que aumenten los beneficios y disminuyan los costos de formalizarse.

7.7 Definición de la empresa

Esta empresa tiene como finalidad realizar una actividad intangible dando como resultado la satisfacción de la necesidad a los clientes por lo mismo es una empresa del sector terciario o de servicios, Microempresa debido al presupuesto corto para iniciar, privada, local, con ánimo de lucro, el tipo de empresa que hemos decidido es la sociedad por acciones simplificadas (SAS), porque se puede contar con estatutos flexibles que se adaptan a las condiciones y requerimientos de los socios, se puede crear ante documento privado, la responsabilidad de los socios se limita a sus aportes, las acciones pueden ser de distintas clases, no necesita de un tiempo de duración fijo, el capital puede diferirse hasta dos años y la pueden conformar todas las personas naturales o jurídicas.

7.8 Clasificación de las MiPymes

Es una microempresa ya que cuenta con menos de 10 empleados y sus activos totales son inferiores a 501 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

7.9 Clasificación Internacional de actividades económicas (CIU)

Código CIU 7830 en el cual encontramos 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.

- La prestación de recursos humanos para reemplazar temporalmente o complementar la mano de obra del cliente. Se incluye en la clase 7820, «Actividades de agencias de empleo temporal»

7.10 Clasificación de las sociedades

Se constituye la empresa Soluciones Nomina y Seguridad Social, como una sociedad por Acciones Simplificada (SAS), como una sociedad de capitales constituida por dos personas naturales, que a partir de la inscripción en el registro mercantil se constituye en una persona jurídica, en donde los socios sólo serán responsables hasta el monto de sus aportes, para este caso la inversión inicial se establece en 11 millones de pesos. Para el pago de los aportes estos se difieren en un plazo máximo de 6 meses y no se establece porcentaje mínimo inicial.

7.11 Constitución legal

Tomando como referente la Ley 1258 de 2008 se determinan los siguientes procedimientos para la constitución legal de la empresa, así:

- Consulta del RUES: verificación de la no existencia de otra empresa con el nombre que desean registrar.

- Documentación: Documento privado de constitución (estatutos de la compañía donde se define la estructura de la organización. Para redactarlo se puede buscar un formato y adecuarlo a las características de la empresa), PRE-RUT, Fotocopia de la cédula del representante legal y Formulario único empresarial.
- Inscripción en la cámara de comercio y pago de los derechos de los derechos de constitución.

- Crear cuenta de ahorros

- Tramitar el RUT definitivo en la DIAN

- Tramitar el registro mercantil definitivo

- Solicitud de la resolución de facturación y firma digital ante la DIAN

7.12 Registro Único tributario (RUT)

Como empresa en constitución se procede al registro ante el RUT como mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a las personas y entidades que tengan la calidad de contribuyentes declarantes del impuesto de renta declarantes de ingresos y patrimonio.

Este trámite se realiza en línea en la página de la DIAN y para este caso, al tratarse de personas jurídicas los requisitos son: la Fotocopia del documento mediante el cual se acredita la existencia y representación legal y la correspondiente fotocopia del documento de identidad del representante legal, con exhibición del original

7.13 Requisitos del registro mercantil

Trámites para la Formalización de la Matrícula Mercantil

1. Diligencie de manera correcta y completa el Formulario del Registro Único Empresarial y Social RUES, este podrá ser adquirido en cualquiera de las sedes de la Cámara de Comercio de Cali.
2. A través de nuestro sitio web www.ccc.org.co usted podrá diligenciar los formularios de matrícula mercantil de la persona natural y sus establecimientos de comercio. Imprima y firme el formulario diligenciado.
3. Diligencie el Formulario de Registro Único Tributario de la DIAN a través de la página internet www.dian.gov.co, seleccionando la opción “Inscripción RUT”, y en Tipo de Inscripción elija “Cámara de Comercio”, pulse el botón continuar. Imprima y firme el formulario diligenciado.
4. Diligencie el Formulario Adicional de Registro con Otras Entidades CAE. Con la información registrada en éste documento la Cámara de Comercio de Cali notifica la matrícula de los establecimientos de comercio a las Secretarías de Planeación Municipal, Hacienda Municipal, Gobierno Municipal, para ser visitado por un grupo interdisciplinario formado por las entidades de Inspección, Vigilancia y Control

Documentos a presentar para la Matrícula Mercantil

1. Copia del documento de identificación con exhibición del original.
2. Formulario del Registro Único Empresarial y Social RUES para el comerciante y Establecimiento de Comercio, si es el caso, con presentación personal ante el funcionario autorizado de la Cámara de Comercio o reconocimiento de contenido y firma ante notario.
3. Formulario Adicional de Registro con Otras Entidades CAE.

4. Si es menor de edad, autorización para ejercer el comercio por parte de los padres (art. 62 de C.C., modificado por el decreto 772/75, art. 1 y art. 12 del C.Co.) con presentación personal ante el funcionario autorizado de la Cámara de Comercio o reconocimiento de contenido y firma ante notario. Así mismo deberá adjuntar copia del registro civil de nacimiento del menor. Tenga en cuenta que el menor de edad debe ser mayor de 14 años.

5. Si ya cuenta con NIT, adjuntar copia del Certificado del RUT.

6. Si no tiene NIT, para la inscripción en el RUT presentar: Original del Formulario de Registro Único Tributario de la DIAN con la marca de agua “Para Tramite en Cámara”, con presentación personal ante el funcionario autorizado de la Cámara de Comercio o reconocimiento de contenido y firma ante notario. Cuando el trámite del RUT lo realice un tercero a través de poder, el formulario Pre-Rut lo debe firmar el apoderado, se debe adjuntar el poder con reconocimiento del otorgante.

7. Si la persona natural realiza el trámite de matrícula mercantil por medio de apoderado, se deberá presentar copia del poder general vigente o el original del poder especial debidamente otorgado y fotocopia del documento de identidad del apoderado y del comerciante a matricularse.

8. ESTUDIO TÉCNICO

8.1 Objetivos del estudio Técnico

Demostrar si el proyecto de inversión es o no técnicamente factible desde el punto de vista económico.

Establecer si es factible la implementación de una empresa de Outsourcing en Soluciones Nomina y Seguridad Social evaluando todos los aspectos necesarios para llevarla a cabo. Analizar y determinar las características de tamaño, equipos, las instalaciones, y la organización requerida para la implementación del servicio.

Tabla 12

Ficha técnica del Producto (B/S)

8.2 FICHA TECNICA DEL PRODUCTO	
SERVICIO:	Outsourcing de Nómina y seguridad social
MARCA:	Soluciones en Nómina y Seg Soc
UNIDAD DE MEDIDA:	Registro procesado o tabla de negociación
PRESENTACION:	Todos los soportes y pruebas del servicio son por medio tecnológico, es decir vía mail, soportes en pdf etc.
DESCRIPCIÓN:	Se procesa la nómina en un software certificado con los parámetros legales colombianos, se sube a las plataformas de seguridad social correspondientes, se entregan los archivos a contabilidad para el interfaz pertinente.
DIRECCIÓN:	Carrera 16a No 79 – 20 Oficina 509 edificio centro profesional parque el lago, en el barrio el lago de la localidad de chapinero.
CIUDAD:	BOGOTA
CONTACTO:	FARYDE HERNANDO GONZALEZ
TELÉFONOS:	3105509444
FAX:	3099610
E-MAIL:	solucionesnominasegoc@gmail.com
SITIO WEB:	https://solucionesnominasegoc.webnode.com.co/

8.3 Descripción del Proceso

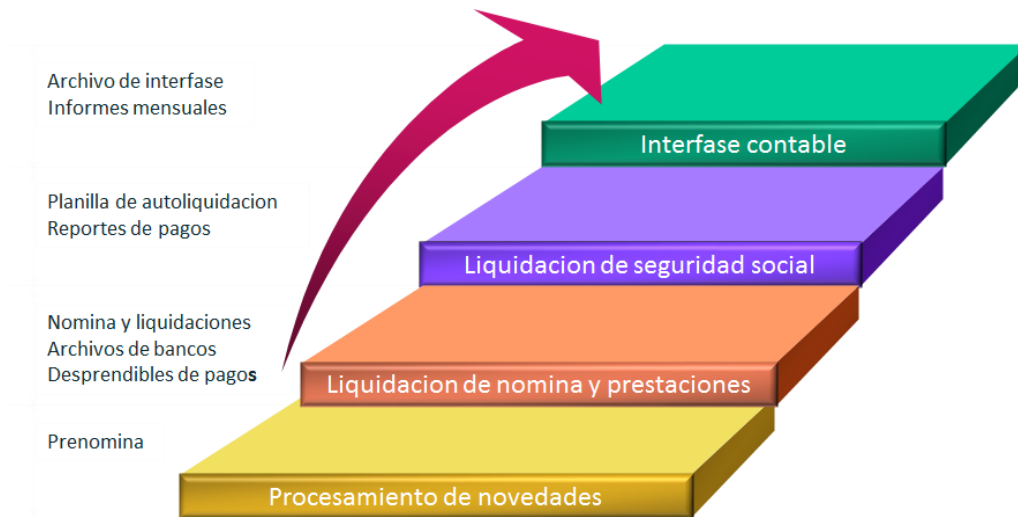


Figura 6 Descripción del proceso

8.4 Maquinaria y equipo

Para el funcionamiento de nuestra compañía necesitamos dos equipos portátiles con las siguientes especificaciones, procesador Core i7, RAM 8GB, Sistema operativo Windows 8 con licenciamiento.

- Un disco externo de una tera en el cual se realizará el Backup diario de cada equipo.
- Software de nómina licenciado y actualizado con permiso para 10 usuarios mínimo.

8.5 Muebles y Enseres

No realizaremos compra de muebles y enseres debido a que manejaremos el concepto de arriendo de oficina amoblada a bajo costo.

8.6 Materias Primas e Insumos

Nuestra materia prima es la información que nos entreguen los clientes para poder procesar en nuestro software.

9. ESTUDIO FINANCIERO

Punto de Equilibrio

Para que la empresa tenga su punto de equilibrio debe vender mensualmente el valor de \$7.000.000

9.1 Egresos

Tabla 13

Egresos

INVERSION MENSUAL							
CONCEPTO	VALOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
ARRIENDO	275.000	3.300.000	3.438.930	3.583.709	3.734.583	3.891.809	17.949.031
HONORARIOS CONTADOR	100.000	1.200.000	1.250.520	1.303.167	1.358.030	1.415.203	6.526.920
NOMINA	2.556.488	30.677.860	32.338.146	34.088.287	35.933.145	37.877.846	170.915.284
CALL CENTER	1.200.000	14.400.000	15.006.240	15.638.003	16.296.363	16.982.439	78.323.045
SERVICIO TELEFONICO E INTERNET	200.000	2.400.000	2.501.040	2.606.334	2.716.060	2.830.407	13.053.841
TRANSPORTES	200.000	2.400.000	2.501.040	2.606.334	2.716.060	2.830.407	13.053.841
GASTROS REPRESENTACION	120.000	1.440.000	1.500.624	1.563.800	1.629.636	1.698.244	7.832.304
GASTOS BANCARIOS	150.000	1.800.000	1.875.780	1.954.750	2.037.045	2.122.805	9.790.381
GASTOS DE PAPELERIA	100.000	1.200.000	1.250.520	1.303.167	1.358.030	1.415.203	6.526.920
TOTAL	4.901.488	58.817.860	61.662.840	64.647.550	67.778.953	71.064.364	323.971.567

Flujo de Caja

Tabla 14

Flujo de caja

Soluciones Nomina y Seguridad Social SAS

FLUJO DE CAJA

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS DE EFECTIVO						
Ingreso por ventas		72.000.000	80.640.000	90.316.800	101.154.816	113.293.394
EGRESOS DE EFECTIVO						
Compras Mp / Inventarios		120.000	123.600	127.308	131.127	135.061
Nómina Operativa		0	0	0	0	0
Costos Indirectos de Fabricación		0	0	0	0	0
Gastos Admon y Ventas		55.471.274	56.564.525	57.701.506	58.883.966	60.113.725
Pago de Impuesto de Renta		0	0	7.423.053	19.379.788	36.809.293
Pago de Dividendos		0	0	0	0	0
Pago de deuda		0	0	0	0	0
Total egresos de Efectivo		55.591.274	56.688.125	65.251.867	78.394.882	97.058.079
Flujo Neto de efectivo Operativo		16.408.726	23.951.875	25.064.933	22.759.934	16.235.315
Inversiones	-22.000.000					
Flujo Neto Total	-22.000.000	16.408.726	23.951.875	25.064.933	22.759.934	16.235.315
Mas: Saldo Inicial de Caja			16.408.726	40.360.601	65.425.533	88.185.468
Igual: Saldo Caja (Superavit o Deficit)		16.408.726	40.360.601	65.425.533	88.185.468	104.420.783
Flujo neto Acumulado	-22.000.000	-5.591.274	18.360.601	43.425.533	66.185.468	82.420.783

9.2 Estado de pérdidas y ganancias

Tabla 14

Estado de resultados proyectado

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO						
Soluciones Nomina y Seguridad Social SAS						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
VENTAS BRUTAS	72.000.000	80.640.000	90.316.800	101.154.816	113.293.394	457.405.010
Menos:						
Costo de Venta	1.750.000	1.786.000	1.823.080	1.861.272	1.900.611	9.120.963
Compras Mp / Inventarios	1.200.000	1.236.000	1.273.080	1.311.272	1.350.611	6.370.963
Nomina Operativa	0	0	0	0	0	0
Costos indirectos de fabricacion	0	0	0	0	0	0
Depreciación Operativa	550.000	550.000	550.000	550.000	550.000	2.750.000
Utilidad Bruta en Ventas	70.250.000	78.854.000	88.493.720	99.293.544	111.392.783	448.284.047
Menos:						
Gastos de Administración	55.471.274	57.114.525	58.801.506	60.533.966	62.313.725	291.484.997
Amortización de Diferidos	16.499.977	1	1	1	1	16.499.981
Utilidad Operacional	-1.721.251	21.739.474	29.692.213	38.759.576	49.079.057	137.549.069
Menos: Gastos Financieros	0	0	0	0	0	0
Util Antes de Impuestos	-1.721.251	21.739.474	29.692.213	38.759.576	49.079.057	137.549.069
Menos Provisión de Impuestos	0	0	7.423.053	19.379.788	36.809.293	63.612.134
Utilidad Neta	-1.721.251	21.739.474	22.269.160	19.379.788	12.269.764	73.936.935

9.3 Balance General

Tabla 15

Balance general proyectado

BALANCE GENERAL PROYECTADO
Soluciones Nomina y Seguridad Sols 8A8

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS						
Activos Corrientes						
Efectivo						
Cuentas Por Cobrar	16.499.990	16.408.728	40.360.601	65.423.533	88.183.468	104.420.783
Inventarios		3.600.000	4.032.000	4.515.840	5.057.744	5.664.670
Total Activos Corrientes						
Activos No Corrientes		20.008.728	44.382.801	88.841.375	93.243.208	110.086.462
No Depreciables						
Terrenos						
ACTIVOS FIJOS						
Edificios						
Mquinaria y Equipos	5.500.000	5.500.000	5.500.000	5.500.000	5.500.000	5.500.000
Equipos Computo y comunic						
Muebles y Enseres						
Vehiculos						
Total Activo Fijo Depreciable (Bruto)						
(-) Depreciación Acumulada	6.500.000	6.500.000	6.500.000	6.500.000	6.500.000	6.500.000
Total Activo Fijo Depreciable (Neto)		550.000	1.100.000	1.650.000	2.200.000	2.750.000
Activos Diferidos	5	4	3	2	1	0
TOTAL ACTIVOS	21.999.995	24.968.730	48.782.604	73.761.375	98.543.210	112.935.462
PASIVO Y PATRIMONIO						
Pasivos Corrientes						
Proveedores		1.080.000	1.112.400	1.145.772	1.180.145	1.215.550
Otros Pasivos Corrientes						
Porción Corriente Pasiv a Largo plazo						
Pasivos Financieros a Corto Plazo						
Impuesto de Renta y Cree por Pagar		0	0	7.423.053	19.379.738	36.809.293
Total pasivos Corrientes	0	1.080.000	1.112.400	8.668.825	20.669.883	38.024.843
Pasivos No Corrientes						
Pasivos Financieros						
Cuentas por pagar		0	0	0	0	0
Total pasivos No Corrientes	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVOS	0	1.080.000	1.112.400	8.668.825	20.669.883	38.024.843
PATRIMONIO						
Capital	21.999.995	21.999.995	21.999.995	21.999.995	21.999.995	21.999.995
Utilidades Retenidas		0	0	21.739.474	44.008.634	63.383.422
Utilidades del Ejercicio		0	21.739.474	22.269.160	19.379.738	12.269.764
TOTAL PATRIMONIO		23.378.730	47.880.204	86.222.660	76.988.276	74.810.810
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		24.968.730	48.782.604	73.761.375	98.543.210	112.935.462

9.4 Valor Presente Neto (VPN)

Valor Presente Neto (VPN)	53.262.363

9.5 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Tasa Interna de Retorno (TIR)	87,1%
-------------------------------	-------

10. ANÁLISIS DE IMPACTOS

10.1 Impacto Social

Cobertura de la población

Generación de empleo

10.2 Impacto Económico

Situación económica del país.

Políticas monetarias.

Tasas de interés y porcentajes de rentabilidad.

Tendencias de las economías locales y extranjeras.

11. CONCLUSIONES

Conclusiones y recomendaciones

A partir de la determinación de la matriz estratégica se favoreció el reconocimiento del entorno, tomando conciencia de lo que somos y lo que pretendemos ser como empresa en construcción, así como la identificación de los factores que determinan los servicios a ofrecer y los impedimentos para los mismos. En este sentido el estudio de mercado se convierte en un complemento eficaz para analizar la oferta y la demanda del sector para determinar la estrategia a desarrollar para incursionar en el mercado.

Siendo esta una empresa, que irrumpe en un mercado que ya tiene un alto nivel competitivo, el orientar los servicios al nicho de pequeñas empresas, permite desarrollar elementos para competir y a la vez aportar al fortalecimiento de aquellas pequeñas empresas lo que brinda la posibilidad de generar impacto social. Es así, como estamos llamados a orientar todas las actividades de marketing a un trabajo que si bien busca aprovechar los recursos gratuitos que ofrece el internet, también requiere de la cercanía directa con el cliente, esto con el propósito de presentar a nuestros clientes potenciales los beneficios que obtendrá a partir de nuestros servicios.

-

Por otra parte, las medidas que ha tomado el gobierno para garantizar la afiliación, aporte, registro y recaudo de los fondos de aportes de seguridad social que debe realizar los empleadores por sus empleados activos, con la creación y puesta en funcionamiento de la UGPP Unidad de Gestión Pensional y Parafiscales. Con la creación de este ente de vigilancia y control ha obligado a las empresas colombianas con una serie de presentación de informes con los cuales debe soportar y explicar cómo calculo y determino sus aportes del pasado, colocando plazos para la presentación de los mismos y determinando multas para los que no cumplan. Esto ha contribuido para que el empleador se dé cuenta de la importancia y relevancia de realizar un concienzudo proceso de liquidación de nómina, aporte a entidades de seguridad social y conservación de todos los archivos soporte ya que estos tendrán vigencia por toda la vida laboral de los empleados ya que son claves para la prestación de servicios de salud y obtención de la pensión por lo cual se vuelven de carácter vitalicio.

En conclusión, técnicamente si es factible crear una empresa para prestar un servicio de outsourcing de nómina, teniendo en cuenta el auge coyuntural que está pasando nuestro país con este tema. Las empresas no están en capacidad ni preparadas para afrontar esta problemática y la necesidad está ahí presente en espera de una solución rápida y oportuna. De igual manera se debe contar con el personal idóneo y preparado para realizar esta actividad ya que el impacto de la actividad económica impacta durante toda la vida laboral tanto de los trabajadores como sus empleadores ya que de no hacer correctamente la liquidación de cada uno de los pagos puede acarrear demandas, sanciones y multas. La competencia que se encuentra en el mercado es muy amplia y con bastante tiempo de trayectoria en el sector por tal razón el valor de su servicio es alto, una estrategia es aprovechar que los costos fijos de la

empresa inicialmente serían más bajos que la competencia por tal razón podríamos competir con tarifa, pero esto se debe determinar a través de un estudio de factibilidad financiera.

12. BIBLIOGRAFIA

Andrade Yejas, David Albeiro. Estrategias de marketing digital en la promoción de marca ciudad. Recuperado de: Bogan, Christopher E. English, Michael J. (1994).

Bechmarking para mejores practicas, Editorial McGraw-Hill, 1994, p.52 - 60

Coulter, Robins. Administración. Prentice Hall. Pearson. Décima Edición Págs. 425-440.

Gestión eficaz del trabajo en equipo. (2007). Guías de Gestión de la Pequeña Empresa (Sesión I Págs. 5-16 Sesión II: Págs. 31-42 Sesión III: Págs. 70-87 Sesión VIII: Págs. 153-156) Gestión eficaz del trabajo en equipo. Marketing Publishing. Editorial: Ediciones Díaz de Santos.

Hellriegel, Don, Jackson, Susan E. (2005). Administración Un enfoque basado en competencias. Décima edición, Editorial Thomson. México: Capítulo 11: Diseño Organizacional del Páginas 296- 321.

Robbins, Stephen P y Coulter, Mary. (2001). Administration. Décima Edición. Ed. Pearson. México 2010. Capítulo 9: Estructura y Diseño Organizacional, páginas 183 - 202.

Universidad Nacional de San Luis. (2005). Fundamentos de Humanidades. Personalidad e Inteligencia. Argentina: Morales de Barbenza

Serna Gómez Humberto. Gerencia estratégica. Planeación gestión Teoría y metodología.

3 R Editores. Séptima edición. 385 págs.

Vives Hurtado. Álvaro Guillermo. Presentación pensamiento estrategico y gerencial la clave de las organizaciones. Universidad Pontifica Bolivariana. Noviembre 2010. Biasca

Rodolfo Eduardo. Gestión de cambio: el "Modelo Biasca" para lograr empresas más competitivas. El Cid Editor. 2005. PÁGS 95 -157.

Serna Humberto. Gerencia estratégica Editorial ECOE. 319 págs.

Vidal Ari Zabaleta, Elizabeth. Diagnostico organizacional. Editorial ECOE. Págs. 310.

Bernal Torres, César Augusto. Metodología de la investigación para administración, economía, humanidades y ciencias sociales / César Augusto Bernal Torres; Editor Orlando Fernández Palma. Tercera edición. Bogotá: Prentice Hall. Pearson. 2010. Capítulo 6 y siguientes.

Roberto Hernández Sampieri, Carlos Fernández Collado, Pilar Baptista Lucio. Metodología De La Investigación. McGraw Hill. 1997.

Bernal Torres, César Augusto. Metodología de la investigación para administración, economía, humanidades y ciencias sociales / César Augusto Bernal Torres; Editor Orlando Fernández Palma. Tercera edición. Bogotá: Prentice Hall. Pearson. 2010. Capítulo 6 y siguientes.

Roberto Hernández Sampieri, Carlos Fernández Collado, Pilar Baptista Lucio. Metodología De La Investigación. McGraw Hill. 1997.

Bernal Torres, César Augusto. Metodología de la investigación para administración, economía, humanidades y ciencias sociales / César Augusto Bernal Torres; Editor Orlando Fernández Palma. Tercera edición. Bogotá: Prentice Hall. Pearson. 2010. Capítulo 6 y siguientes.

Ciro Martínez Bencardino. Estadística Básica Aplicada / Bencardino Ciro Martínez: Tercera Edición. Bogotá: Ecoe Ediciones 2006. Capítulo 5 y 13.

Newstron John w, comportamiento humano en el trabajo. 13 edición, edit. McGraw Hill, México, 2011.

Robbin, Stefen p. y mary coulter. Administración décima edición, edit. Pearson educación, México 2010.

Méndez Álvarez, Carlos Eduardo clima organizacional en Colombia. El imcoc: un método de análisis para su intervención. Colección lecciones. Facultad de administración. Editorial universidad del rosario 2006.

Rodríguez m. diagnóstico organizacional 6ª edición. Alfa omega. Ediciones universidad católica de chile 2005.

Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación, ICONTEC Internacional-
Consejo Colombiano de Seguridad- GTC 45. Fecha de actualización: 20 de junio de
2012.

Seguridad Social en Régimen de Salud Riesgos Laborales y Salud Ocupacional, Navarro
Manjarrez Jairo, Editorial DIMAJ, Bogotá Junio del 2011.

Coulter, Robins. Administration. Prentice hall. Pearson. Décima edición págs. 425-440
documento: ventaja competitiva y cadena de valor.

Álvarez García, José Emilio. El proceso de investigación de un proyecto. Cartilla guía. págs
136.

Lambin, Jean Jacques. Marketing estratégico. Tercera edición. Editorial mc Graw hill.

Jany castr, José Nicolás. Investigación integral de mercados decisiones sin incertidumbre.
ed. Mc. Graw hill. Colombia. Pag. 486.

Kerin –Hartley- Rudelius. Marketing. Editorial McGraw hill. págs 743.

Prieto Herrera Jorge Eliécer. Investigación de mercados. ed. ecoe ediciones. Colombia.
págs. 164.

Malhotra Naresh k. investigación de mercados. Un enfoque aplicado. Cuarta edición. Ed.
Pearson Prentice hall. México. págs. 713.

Castellanos, José ver investigación de mercados, Escuela De Ciencias Administrativas,
Contables Económicas y de Negocios – ECACE N- Unad-2011

Céspedes Sáenz, Alberto. Principios de mercadeo, cuarta edición. Bogotá: eco ediciones.
2004.

Gregory, Mancil. Principios de economía, tercera edición. Mc Graw Hill, 2005

José, castillo aponte, administración de personal un enfoque hacia la calidad. Segunda
edición. Ecoe ediciones. 2008.

Chiavenato, Idalberto. Administración de recursos humanos. El capital humano en las
organizaciones. Octava edición. macgrawhill.2007.

Chiavenato, Idalberto. Administración de recursos humanos. El capital humano en las
Organizaciones. Octava edición. mcgrawhill.2007.

Chiavenato, Idalberto. Gestión del talento humano. Tercera edición. Mc Graw Hill. 2009.

Pacheco Juan Carlos, Castañeda liberto, Caicedo Carlos Hernán. ed. mc Graw Hill.

Beltrán Jaramillo, Mauricio. Indicadores de gestión herramientas para lograr la
competitividad. 3r editores. Segunda edición. 2000

Resolución 1016 de 1989 (marzo 31): por la cual se reglamenta la organización,
funcionamiento y forma de los programas de salud ocupacional que deben
desarrollar los patronos o empleados del país.

Instituto colombiano de normas técnicas y certificación, Icontec. ntc 4114.

Seguridad industrial

Ministros de trabajo y seguridad social. Resolución número 2013. Junio 6 de 1986.

Ministros de trabajo y seguridad social. Decreto número 0614 de 1984.

Universidad de Cundinamarca, cartilla guía comité paritario de salud ocupacional
(copaso). 2008 (fuente: j. pujol).

Koontz, Harold; Weihrich, Heinzycannice, Mark. Administración: una perspectiva
global y empresarial. 1 3ed. mexico.mcgraw-hill.2008.667p.chiavenato,
Idalberto. Administración proceso administrativo. 3ed.mcgraw-hill, 2006

Cibergrafias

<http://www.slideshare.net/Giovannycastromz/fuentes-y-tecnicas-de-recoleccion-de-informacion>

<http://www.slideshare.net/pei.ac01/diseo-de-instrumentos-de-investigacin>

www.gerencie.links.com/economia.financiero.nomina

<http://cache.serviciosfinancieros.blogspot.com/contabilidad>

<http://gerencia.com/RR.HH/recursos-humanos.php>

www.shildreshare.com/software

www.gerencie.com/base-de-datos.html

www.elmundofinanciero.com/sistema.de.gestion.humana.xls

www.camaradecomercio.gov.co/nomina

<http://bibliotecasena.blackboard.com/procesos.administrativos>

<http://www.rppnet.com.ar/tecnicasdeinvestigacion.htm>

<http://inversoresyemprendedores.com/showthread.php?t=272>

<http://www.psicopedagogia.com/tecnicas-de-estudio/esquema>

http://www.degerencia.com/tema/clima_organizacional

<http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/rrhh/clio.htm>

www.industryweek.com

https://www.youtube.com/watch?v=cDdfMmp_ZAE

<http://bloquemetodologicodelainvestigacionudo2010.wordpress.com/tecnicas-e->

instrumentos-de-recoleccion-de-datos/es.wikipedia.org/wiki

<http://www.foromarketing.com/node/2165>

<http://www.infomipyme.com>

<http://www.economicas.online.com/con/diccionario.htm>

<http://www.promonegocios.net/contabilidad/concepto-contabilidad.htm>

<http://www.contabilidad.tk/concepto-actual-de-contabilidad-5.htm>

<http://www.gestionyadministracion.com/contabilidad/concepto-de-contabilidad.htm>

<http://www.aulafacil.com/cursosgratis/curso/contabilidad.htm>

<http://es.thefreedictionary.com/PLANEACI%C3%93N>

http://www.elprisma.com/apuntes/administracion_de_empresas/clima_organizacional/

<http://www.umet.edu.ec/pdf/LAS-CINCO-TENTACIONES-DE-UN-GERENTE.pdf>

<http://es.scribd.com/doc/16159777/NTCOHSAS18001>

http://www.consejocolombianodeseguridad.org.co/interna_biblioteca.php?idnoticia=88

<http://es.scribd.com/doc/12945741/GTC-34-Programas-de-Salud-Ocupacional>

http://www.consejocolombianodeseguridad.org.co/doc_static/ruc/novedades/NUEVO_RUC_2011/GUIA_RUC.pdf

[http://www.misionpyme.com/cms/content/view/3069/61/\(La salud ocupacional en Colombia – lectura](http://www.misionpyme.com/cms/content/view/3069/61/(La_salud_ocupacional_en_Colombia_-_lectura)

<http://es.scribd.com/doc/16159777/NTCOHSAS18001>

http://www.consejocolombianodeseguridad.org.co/interna_biblioteca.php?idnoticia=88

<http://es.scribd.com/doc/12945741/GTC-34-Programas-de-Salud-Ocupacional>

http://www.consejocolombianodeseguridad.org.co/doc_static/ruc/novedades/NUEVO_RUC_2011/GUIA_RUC.pdf

UC_2011/GUIA_RUC.pdf•

<http://www.misionpyme.com/cms/content/view/3069/61/>

Apéndice

ENCUESTA PARA ESTUDIO DE MERCADO

OBJETIVO: Realizar una encuesta que permita identificar los intereses y necesidades de los Pymes de la ciudad de Bogotá D.C y los municipios de Soacha y Usme en materia Soluciones de Nómina y Seguridad Social.

Por favor conteste el presente cuestionario según su criterio

Razón social _____

Nombre del entrevistado _____

Cargo _____

Ciudad _____

1. ¿Cuántos empleados posee su empresa actualmente? _____

2. La administración de la nómina para su empresa la realiza:

En su propia empresa ____ Contrata servicios de terceros ____ No tiene establecido este proceso. _____

3. ¿Tiene que ver la experiencia para contratar a la empresa prestadora de servicios para la empresa?

SI ____ NO ____

4. ¿Contrata usted actualmente con proveedores de servicios relacionados con Nomina y Seguridad Social?

SI _____NO_____

5. Si la respuesta anterior es afirmativa ¿Con cuáles empresas de servicios de nómina y seguridad social contrata su empresa?,

6. Para buscar información sobre los servicios con proveedores ¿Cuál es el mecanismo que utiliza con mayor frecuencia su empresa?

7. Cómo califica el servicio de sus proveedores en los siguientes aspectos:

a) Cumplimientos de los requisitos exigidos en la gestión administrativa

Excelente _____ Buena _____ Mala _____

b) Cumplimiento de los requisitos exigidos por la Legislación actual

Excelente _____ Buena _____ Mala _____

c) cumplimiento de los requisitos exigidos en aspectos de responsabilidad social

Excelente _____ Buena _____ Mala _____

8. ¿Cuáles son las características que la organización requiere a la hora de realizar una contratación con proveedores?

9. ¿Es importante para la organización la opinión de referidos o personas del sector?

SI_____ NO_____

PREGUNTAS		RESPUESTAS					TOTAL DE RESPUESTAS
1. ¿Cuántos empleados posee su empresa actualmente?	1 a 10	8	11 a 20	9	20 a 50	3	20
2. La administración de la nómina para su empresa la realiza:	En su propia empresa	7	Contrata servicios de terceros	3	No establecido este proceso	10	20
3. ¿Tiene que ver la experiencia para contratar a la empresa prestadora de servicios para la empresa?	SI	17	NO	3			20
4. ¿Contrata usted actualmente con proveedores de servicios relacionados con Nómina y Seguridad Social?	SI	3	NO	17			20
5. Si la respuesta anterior es afirmativa ¿Con cuáles empresas de servicios de nómina y seguridad social contrata su empresa?,							3
	Accenture	1					
	Contemos Asesores	2					
6. Para buscar información sobre los servicios con proveedores ¿Cuál es el mecanismo que utiliza con mayor frecuencia su empresa?							20
	Internet	9					
	Anuncios	4					
	Recomendación	7					
7. Cómo califica el servicio de sus proveedores en los siguientes aspectos:							
a) Cumplimientos de los requisitos exigidos en la gestión administrativa	Excelente	0	Buena	20	Mala	0	20
b) Cumplimiento de los requisitos exigidos por la Legislación actual	Excelente	0	Buena	20	Mala	0	20
c) cumplimiento de los requisitos exigidos en aspectos de responsabilidad social	Excelente	2	Buena	18	Mala	0	20
8. ¿Cuáles son las características que la organización requiere a la hora de realizar una contratación con proveedores?	Experiencia	18					20
	Reconocimiento	2					
9. ¿Es importante para la organización la opinión de referidos o personas del sector?	SI	19	NO	1			20

¡Muchas gracias!

