

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE  
SERVICIOS DE OUTSOURCING DE NOMINA**

**GINNA CONSTANZA CENDALES ORTIZ**

**JENNY ANDREA CAMACHO FRANCO**

**NELSON ANDRES ROJAS SANCHEZ**

**LEONARDO LINARES VEGA**

**CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR - CUN**

**UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO**

**PROGRAMA EN TECNOLOGIA DE GESTION ADMINISTRATIVA**

**BOGOTA, 2017**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE  
SERVICIOS DE OUTSOURCING DE NOMINA**

**GINNA CONSTANZA CENDALES ORTIZ**

**JENNY ANDREA CAMACHO FRANCO**

**NELSON ANDRES ROJAS SANCHEZ**

**LEONARDO LINARES VEGA**

**Trabajo de Grado para Obtener el título de Técnico en Gestión Administrativa**

**ASESOR: MYRIAM ANDREA BELTRAN BENAVIDES**

**Magister en Educación**

**CORPORACION UNIFICADA**

**NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR - CUN**

**UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO**

**PROGRAMA EN TECNOLOGIA DE GESTION ADMINISTRATIVA**

**BOGOTA, 2017**

**ACEPTACION**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**Bogotá 11 de Marzo de 2017**

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo es dedicado a aquellos familiares, amigos, circunstancias y demás acontecimientos que permitieron que semana tras semana nos formemos como profesionales, en especial a aquellas personas que fueron un ejemplo de profesionalismo y conocimiento en nuestro desarrollo diario, aquellos docentes que sembraron la semilla de la argumentación en nuestra opiniones, aquellos maestros que despertaron una profunda admiración dada su entrega hacia los estudiantes y sus carreras.

A todos ellos dedicamos el trabajo porque esas personas, esas instituciones que nos conminaron a no ser mediocres ni dejar nuestras acciones a medias.

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradecemos a nuestros padres, por su apoyo moral, económico, motivacional o cualquiera que sembró en nosotros el deseo de estudiar y profesionalizarlos. También agradecemos a todos los docentes de la CUN con quienes hemos tenido la oportunidad de formarnos, ya que mediante su profesionalismo nos brindan unos lineamientos para presentar trabajo.

Agradecemos a nuestros hijos, esposos (as) por su comprensión, dada la dedicación que hemos dado a través de la carrera a nuestros deberes académicos.

## CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
INTRODUCCION.....	8
1. IDENTIFICACION DE LA IDEA DE NEGOCIO.....	9
1.1. DESCRIPCION DEL NEGOCIO.....	9
1.2. PROBLEMA A DESARROLLAR.....	9
1.3. OPORTUNIDAD DE NEGOCIO.....	9
1.4. CLASE DE PRODUCTO.....	10
1.5. SECTOR ECONOMICO.....	10
1.6. DESCRIPCION DEL PRODUCTO.....	11
1.7. JUSTIFICACION.....	11
1.8. ANTECEDENTES.....	12
1.9. OBJETIVOS.....	14
2. PENTAGONO DE PERFILACION DE CLIENTES.....	15
2.1. HIPOTESIS.....	15
3. ENTREVISTA.....	19
3.1.PROCESO DE RECOLECCION.....	21
3.2.HALLAZGOS.....	22
3.3.ANALISIS DE INFORMACION.....	22
3.4.RESULTADOS DE LA INFORMACION.....	23
3.5. PENTAGONO DE PERFILACION DE CLIENTES FINAL.....	24
4. PROTOTIPO.....	25
4.1. DESCRIPCION.....	25
5. ANEXOS.....	28
6. CONCLUSIONES.....	29
7. BIBLIOGRAFIA.....	30

## **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE LA EMPRESA**

### **ACENOMINA**

Acenomina es un Outsourcing de Nomina, especializado en empresas de hasta 200 empleados, con procesos de liquidación y generación de seguridad social, estamos orientados en la disminución total de demandas de índole laboral generadas por procesos erróneos y limitación en el conocimiento de aspectos legales y normativos para empresas nuevas en Bogotá.

Nuestro compromiso es el pago oportuno de su nomina, su tranquilidad y la de sus empleados.

## INTRODUCCION

Nuestra idea de negocio se basa en la creación de un Outsourcing de Nomina. Aunque se considere un negocio abarcado por un gran número de empresas, nuestro ente se distinguirá de los demás por el profesionalismo de sus fundadores, nuestros conocimientos en tema nos subrayan de otras entidades y nuestro plus de negocio se enfocara en el suministro de análisis operacional. Contamos con un software robusto y ágil para el procesamiento de información, a partir de la fecha de entrega de las novedades usted tendrá su nomina en menos de 24 horas lista para pagar únicamente, sin contratiempos. Somos 100% efectivo no manejamos márgenes de error ya que el programa nos permite estar en línea con los cambios de ley. Somos profesionales liquidando su nomina.

El tratamiento de su información es privado, acogidos a la ley de protección de datos y manejos de información. Nuestros líderes cuentan con experiencia de más de 5 años en procesos robustos de liquidación, Manejamos la normatividad de acuerdo a los lineamientos nacionales, No exponga su información a procesos errados. Nuestro servicio es efectivo y acorde a cualquier presupuesto normal de una compañía.



## **CAPITULO 1**

### **LA IDEA DE NEGOCIO**

#### **1. IDENTIFICACION DE LA IDEA DE NEGOCIO**

##### **1.1 DESCRIPCION DEL NEGOCIO**

Nuestra empresa se orienta en el proceso de liquidación de Nomina, archivos planos de seguridad social, generación de reportes y elaboración de análisis de los anteriores, nacemos de la necesidad de exactitud en los procesos, de disminuir el cierre de empresas nuevas por demandas laborales, de altos costos con resultados limitados. Surgimos de nuestro conocimiento en todo el ámbito Laboral. Por tanto la idea de nuestra empresa es liquidar y reportar para que los empresarios paguen de manera oportuna.

##### **1.2. PROBLEMAS A DESARROLLAR**

1.2.1 Pagos errados a los empleados

1.2.2 Seguridad Social mal liquidada

1.2.3 Liquidaciones Oportunas

1.2.4 Demandas Laborales

1.2.5 Falta de análisis de las empresas

##### **1.3 OPORTUNIDAD DEL NEGOCIO**

Surge a raíz del crecimiento de empresas nuevas en Bogotá, direccionadas en todos los sectores económicos, entidades con muy buenas ideas de negocios pero con déficit administrativo, con prácticas no reglamentarias, empresas que cuentan con buen apalancamiento

pero que no le dan la relevancia suficiente a los temas laborales. Nuestra idea se fundamenta en que cuando una empresa se crea, al menos debe haber 3 personas a quien liquidarse su pagos, ahí es donde nosotros estaremos atentos a satisfacer su proceso.

#### **1.4 CLASE DE PRODUCTO QUE GENERA NUESTRA IDEA DE NEGOCIO**

Nuestra idea de negocio genera un servicio, decidimos seleccionar esta alternativa porque representa una inversión baja en la consecución de las herramientas necesarias, no sufrimos mermas ni disminución de ningún tipo de inventario, Nuestros socios aportaran capitales de baja cuantía ya que para empezar la operación requeriremos de elementos de papelería, computadores, el aplicativo de nomina, 2 expertos en liquidación, 1 experto en seguridad social. Nuestro gasto aumenta directamente proporcional a la consecución de más clientes. El margen de utilidad es mayor al de otro servicio o producto porque con una herramienta alcanzamos el proceso de satisfacción del cliente completamente. Es un servicio que se ciñe a la realidad, de fácil desarrollo.

#### **1.5 SECTOR ECONÓMICO AL QUE PERTENECE LA IDEA DE NEGOCIO**

Pertenecemos al sector terciario o de servicios, nuestra actividad económica será el procesamiento de información, dada sus características enmarca en este nivel ya que no manejamos ningún tipo de producto, mercancía o inventario. Brindamos un servicio a otros particulares, se contara con una oficina de atención al cliente, una comercial y departamento de procesos de nomina y seguridad social.

#### **1.6 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO**

Nuestro servicio de Outsourcing de Nomina consiste en:

1.6.1 Proceso de liquidación más Rápido: Tan pronto como el cliente reporte el total de sus novedades, la liquidación será entregada máximo 24 horas después.

1.6.2 Liquidaciones Exactas: El proceso se realiza mediante un software robusto, lógico y elaborado mediante procedimientos almacenados, es decir su funcionabilidad es 100% segura, no manejamos margen de error ya que el proceso es automático.

1.6.3 De acuerdo a la Ley: Liquidamos con toda la normatividad vigente, tan pronto haya cambios o se presenten modificaciones de ley que impacten la legislación Laboral, nosotros desde la primera nomina del mes aplicaremos estos cambios.

1.6.4 Planilla Seguridad Social Exacta: Contamos con pre validadores para todos los operadores en Línea, esto permite que antes que entreguemos su nomina, subamos un plano con los aportes y se logren identificar posibles diferencias en cotizaciones.

1.6.5 Ley de Datos: Nuestra empresa está certificada para el tratamiento de datos personales, lo que permite que el cliente no suministre toda su información con la certeza que ningún dato será revelado a algún otro particular.

1.6.6 Analizamos su información: No es simplemente el hecho de Liquidar correcto y pagar a tiempo, si una empresa no realiza un análisis de su nomina puede incurrir en gastos de personal excesivos y desvirtuados.

## **1.7. JUSTIFICACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO**

La idea de negocio de crear un Outsourcing surge a través de varios aspectos, inicialmente como cumplimiento de la asignatura opción de Grado 1 de la universidad. Posteriormente como la oportunidad de generar ingresos financieros adicionales a nuestros trabajos, por ultimo porque la consecución y la formación de la empresa requieren un capital mínimo el cual consideramos que puede ser apalancado por nosotros mismo.

Por otro lado, al realizar el análisis del nicho de mercado de quienes nos orientamos inicialmente, observamos que hay una tendencia de crecimiento y que con tan solo el 10% de nuestro posible mercado real haríamos una captación de recursos que permitirán el pleno desarrollo de nuestro ente.

Las empresas logran estar acordes con la normatividad actual, disminuirán sus costos operacionales, No incurrirán en gastos legales, todo su funcionamiento estar dentro del marco legal y normativo vigente en Colombia.

Nuestra población está alrededor de 830 empresas anuales, resaltando que enfocamos nuestra captación en compañías con máximo hasta 200 empleados, con un tiempo de creación de entre 5 y 10 años, con actividades económicas comercial, restaurantes, sociedades de transporte, importadoras, entes con capital privado y con ingresos Brutos superiores a los 17 millones de pesos mensuales.

## **1.8 ANTECEDENTES E LA IDEA DE NEGOCIO**

A partir del año 1998, debido a la crisis financiera que atravesaba el país y a la vez las empresas públicas y privadas, la necesidad de minimizar costos influyo en que un nuevo estilo europeo de contratación, se concentrará en Colombia es así que a través de ACOSSET (Asociación Colombiana de Empresas Temporales) se sugirió la idea de minimizar el gasto a través de tercerización de servicios, de esta forma nacieron servicios de vigilancia, aseo, imagen entre otros.

La concepción de nuestra idea de negocio empezó con un integrante del grupo, Esta persona laboraba en una empresa de Software de Nomina, a través de la comunicación con los clientes percibió que muchas de las empresas a las cuales se les realizaba el soporte NO contaban con personal capacitado o experto en la materia. A través del tiempo nos enuncio la situación y

empezamos a realizar un seguimiento dentro de los cuales, teníamos en cuenta aspectos como nivel de escolaridad, tiempo de experiencia, nivel de la empresa y su representación en el segmento de negocio, todos estos ítems no fueron brindando una imagen clara “a pesar de ser empresas consolidadas no cuentan con personal idóneo”, además tratamos de aprovechar la ambigüedad de la normatividad en Colombia, ya que en un 30% de las solicitudes de atención consistían en que no se tenía una idea precisa de una funcionabilidad normativa.

Al realizar el ofrecimiento del producto, el vacío más grande es la falta de confianza en terceros y la excesiva confianza en personal propio, con esto nos referimos a que las empresas no están dispuestas a ofrecer sus recursos a tercerizadoras porque consideran que su personal es idóneo y las funciones se realizan de manera exacta y adecuada. Sin embargo dentro del marco de apertura de un negocio con una empresa realizamos un análisis y validación de información. Esto hallazgos en un 50% resulta ser negativos, ya que se trata de cifras que no se visualizan en los pagos de nomina pero que impactan en la contabilidad a causa de las diferencias en rubros asignados.

Finalmente En nuestro grupo de trabajo todos tenemos conocimiento del ciclo administrativo, tenemos competencias para abrir mercado y contamos con cualidades académicas que nos permiten visualizar a las empresas en todo su ciclo, no como un solo departamento, sino como un ente total.

## **1.9 OBJETIVO DE LA IDEA DE NEGOCIO**

### **1.9.1 OBJETIVO GENERAL**

Optimizar procesos de Liquidación de Nomina y seguridad social ciñéndonos a la normatividad laboral vigente en Colombia de una manera ágil y precisa, Disminuir definitivamente demandas laborales a nuestros clientes.

Contamos con un software de última generación, personal profesional y totalmente idóneo, manejo de todo tipo de herramientas tecnológicas, Manejo de Bases de datos que permiten un procesamiento rápido y eficaz. Somos un Grupo de 10 personas expertos en todas las áreas administrativas, contamos con instalaciones físicas en el Barrio la Soledad en Bogotá

### **1.9.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- 1.9.2.1** Realizar su proceso de liquidación de Nomina en un tiempo no mayor a 24 horas.
- 1.9.2.2** Validación de su planilla de seguridad social antes de la entrega de su nomina.
- 1.9.2.3** Disminuir en un 10% el costo de procesamiento de la información de nomina.
- 1.9.2.4** Eliminar en un 100% demandas por conceptos laborales o de contratación.
- 1.9.2.5** Informaremos oportunamente la disponibilidad de recurso económico que debe reservar para el pago de sus obligaciones salariales.
- 1.9.2.6** Lograremos que su personal de Recurso Humano disponga de un 50% de más tiempo para que desarrolle otras actividades laborales.
- 1.9.2.7** Pago oportuno para que sus empleados trabajen de una forma motivada.
- 1.9.2.8** Analizar su información para que puedan tomar decisiones de índole gerencial.

## **2. PENTÁGONO DE PERFILACION DE CLIENTES**

### **2.1 HIPÓTESIS**

#### **2.1.1 StakeHolder.**

Nuestro Segmento de Mercado son empresas con fecha de creación entre 5 y 10 años, que cuenten hasta con 200 empleados, que estén ubicadas inicialmente en el sector de Puente Aranda,

que tengan un ingreso Operacional de al menos 17 millones de pesos, que desarrollen cualquier tipo de actividad excepto financieras y sector de la salud. Utilizaremos la segmentación B2B.

### **2.1.2. Identificación de las necesidades del StakeHolder.**

De acuerdo al análisis del grupo encontramos las siguientes necesidades:

- Optimización de Proceso de Nomina: Se refiere a que se desarrolla de manera manual y “artesanal”.
- Invertir demasiado tiempo en procesos de Nomina: un empleado puede demorarse hasta 3 días realizando el cálculo de la liquidación de un solo periodo de pago.
- Reducir Costos: El tiempo de más utilizado por un empleado significa dinero para la empresa
- No hay análisis de Información: se destina el tiempo únicamente para ser operativo pero no para ser analítico.
- Actuar Conforme a la Ley: Lo que se liquida no está cumpliendo con el total de aspectos legales de índole laboral.
- Carencia de Recursos: Resulta costoso contratar personal idóneo para el proceso.

### **2.1.3. Identificación de las Beneficios y expectativa de los resultados.**

Nuestra empresa brindara los siguientes beneficios a sus clientes:

- Pagos Oportunos y exactos
- Información Transversal
- Bajos Costos
- Acuerdos confidenciales de manejo de información
- Cumplimiento de normatividad Laboral
- Agilidad en el proceso.

Nos referimos a que al desarrollar una sola actividad su información será procesada de una manera ágil y sencilla, dada la utilización de un aplicativo de nomina, tendremos la oportunidad de generar reportes internos que nos brinden un diagnostico de sus pagos laborales, Contamos con paquetes de actualización periódica que nos permite procesar información al pie de la ley, de acuerdo al número de empleados que tenga su nomina el costo de procesamiento de cada uno será menor a del costo del tiempo de su nominador, permitirá que pueda desarrollar otras actividades.

#### **2.1.4. Identificación de soluciones actuales.**

En el mercado encontramos que nuestra “competencia” y una sustitución de nuestro servicio está representado en:

- Empresas Temporales
- Personal Profesional
- Transferencias Directas
- Información Manual de bajo costo
- Formatos en Excel.
- Otros Outsourcing.
- Software de Nomina
- Departamentos robustos de Nomina.

Podemos sintetizar en que las empresas como tiene una finalidad económica, es decir la creación de todo ente surge para le generación de ganancia, rentabilidad, por ende algunos de los anteriores ítems constituyen que la empresa tenga la posibilidad de gastar menos en sus procesos de liquidación ya sea por el bajo costo de la herramienta actual o las propuestas mínimas de otras



empresas de similares servicios o porque algunas empresas han decidido invertir de manera asertiva en sus herramientas actuales.

### **2.1.5. Análisis de Inconformidades Frustraciones y Limitaciones.**

Sin embargo las anteriores soluciones o bien demandan la disponibilidad de un alto recurso o de fondo son herramientas paleativas que a largo plazo pueden.

- Presentación de Información Obsoleta
- Sistemas que solo procesan pero no Analizan
- Altos Costos
- Demoras en entrega de información
- Formatos de información cerrados
- Desconfianza de la información
- Inestabilidad financiera

Estos puntos colocan a la empresa en una situación que a largo plazo puedan generar conflictos en su continuidad, dado que, si por un lado poseer una buena información merma mis finanzas y por el otro información a muy bajo costo pero sin garantía, terminara por disminuir el flujo de caja de dicho por sobrecostos y por pago de demandas. Las empresas con menos de 10 años de creación No pueden ni siquiera considerar derrochar sus recursos.

### **2.1.6. Mercado.**

#### **ANÁLISIS DE LOS ASPECTOS**

53 mil empresas Anualmente se registran en cámara de comercio de Bogotá, alrededor del 30% No sobrepasan el primer año de función, por ende el mercado se reduce a 37 mil empresas, teniendo en cuenta que el 78% de estos nuevos registros son microempresas, es decir no poseen más de 10 empleados, lo que nos daría un mercado meta, aún así solo el 10% de estas

resultantes están ubicadas en el sector de puente Aranda, lo que nos lleva a un mercado real de 810 empresas anuales.

**Aspecto Demográfico:** Empresas con nivel de ingresos operacionales superiores a 17 millones de pesos mensuales, Creadas en un rango de entre 5 y 10 años y que cuenten con un número de empleados entre 20 a 100 preferiblemente. Que estén ocupados en el sector de la importación, servicios de cobranza, restaurantes, comercialización materiales de construcción y sector transporte.

**Aspectos Geográficos:** Ubicadas en el sector de Puente Aranda, y como segundo plano sectores de Kennedy y Bosa.

**Aspectos Psicograficos:** Se buscan estructuras verticales, con empleados que posean niveles básicos de educación. Que presenten un alto indicador de amenaza antes aspectos de índole normativo y legal en el campo de lo laboral.

**Aspecto Comporta mental:** Empresas con funcionamiento dentro de los marcos legales.

Mercado TAM: Todas las empresas en Colombia (excepto sector salud, Financiero, Petrolero).

Mercado SOM: Todas las empresas en Bogotá con menos de 200 empleados y fecha de creación menor a 10 años.

Mercado SAM: 810 empresas en el sector de Puente Aranda con máximo 200 empleados.

### **3. LA ENTREVISTA.**

Para realizar la respectiva recolección de Información, nuestro grupo diseño la siguiente entrevista con el fin de recolectar información precisa, objetiva, medible y utilizable:

SALUDO: Muy buen día señor (a), primero quiero agradecer por su tiempo.

PRESENTACION DEL ENTREVISTADOR: Nuevamente me presento, mi nombre es **GINA CENDALES** estudiante de Octavo semestre de administración de empresas de la Universidad Corporación Unificada de Educación Superior (CUN), La presentes tiene como objetivo recolectar información para conformar un Outsourcing de nómina y me gustaría que me contestara las siguientes preguntas de acuerdo a su experiencia trabajando en esta empresa:

1. ¿Cuál es el proceso que utiliza para el pago de sus empleados?

---

---

---

2. ¿Ha tenido algún inconveniente respecto a la liquidación de nómina?

---

---

---

3. ¿Ha enfrentado algún tipo de proceso legal con sus empleados? ¿Por qué?

---

---

---

4. ¿Considera usted que es oportuno el servicio de Outsourcing de nómina para su empresa?

---

---

---

5. ¿Conoce usted el costo de sanciones, multas, procesos y demás acciones legales por el incumplimiento por pago inoportuno de nómina?

---

---

---

7. ¿Con que frecuencia revisa que a sus empleados se les realice pagos exactos (valores, fechas, etc.?)

---

---

---

### **3.1 PROCESO DE RECOLECCION DE INFORMACION**

Se aplicaron 4 entrevistas en el sector de Puente Aranda, Bogotá a empresas dedicadas a actividades de plástico, metalmecánica, cartón y textil; las personas inicialmente se mostraban un poco desconfiadas y/o nerviosas al ser entrevistadas, algunas empresas no permitieron el paso sin la respectiva cita previa por lo cual tuvimos que hablar con colaboradores de rangos medios quienes nos ayudaron a contactar a la persona que manejaba la nómina de la empresa.

Procedimos a identificarnos con el carnet de la universidad, tuvimos la oportunidad de entrevistar nominadores de empresas pequeñas con un máximo de 20 trabajadores y otras que contaban con una planta que oscilaba los 100 empleados. Sin embargo cabe anotar y dejar una observación que por temas de seguridad la entrevista debe agendarse para próximas ocasiones.

Las personas que nos atendieron se comportaron amablemente y atendieron a nuestra solicitud, sobre la marcha notamos que Una empresa no se preocupaba mucho por el tema de Pago

Laboral debido a que pagaba por prestación de servicios o al destajo, las otras si pagaban nomina pero no en sistemas robustos, solo 1 Una que manejaba una plataforma la cual fallaba reiterativamente.

### 3.2 HALLAZGOS DE LA INFORMACION RECOLECTADA

<b>NOMBRE ENTREVISTADO</b>	<b>ENTREVISTA</b>
YANETH PINZON	No sería bueno porque me quedo sin trabajo
MARTHA AVILA	Manejo Excel... he tenido errores de digitación
ERNESTO GOMEZ	La gente rota mucho porque no ofrezco prestaciones
SANDRA CORDOBA	Tengo una empresa temporal que me contrata a la gente y se encargan de todo.

### 3.3. ANALISIS DE LA INFORMACION

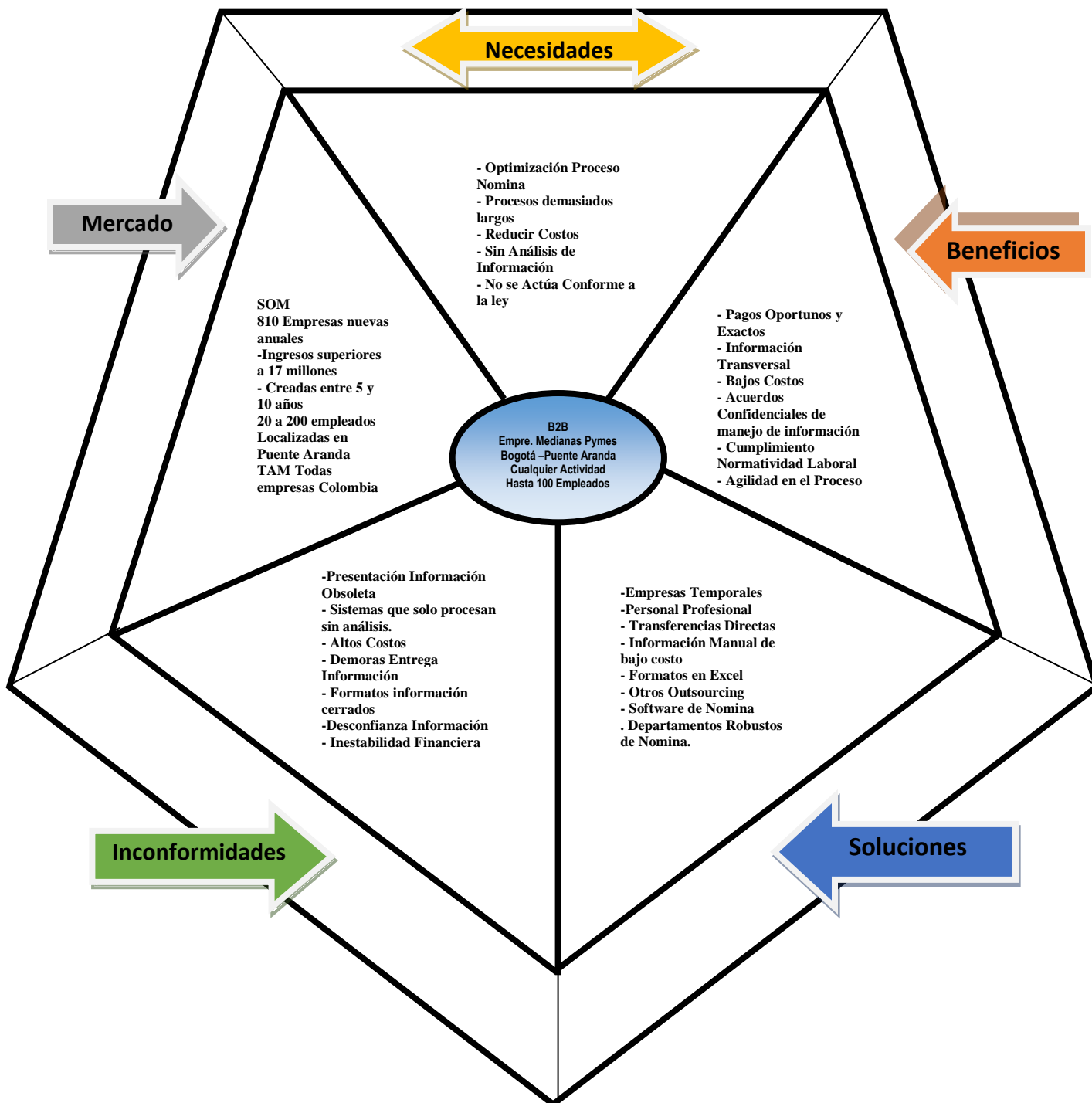
<b>HALLAZGOS</b>			
<b>NECESIDADES</b>	<b>BENEFICIOS</b>	<b>LIMITACIONES</b>	<b>SOLUCIONES ACTUALES</b>
Ahorro de tiempo	Tiempo para realizar otras funciones	Falta de tiempo	Empresas Temporales
Facilidad	Acceso a visualizar la información digitalmente	Plataforma lenta y con fallas	Plataformas de nomina

Cero errores	El Outsourcing de nómina realizara todo el proceso	Errores de digitación	Formatos Excel
Cambiar y/o mejorar procesos	Estabilidad de personal	Alta rotación de personal por no incluir prestaciones	

### 3.4.RESULTADOS DE LA INFORMACION

Después de realizar las entrevistas a las empresas ubicadas en el sector de Puente Aranda de la ciudad de Bogotá, nos damos cuenta que hay variedades de formas de pagar a los empleados o de liquidar nómina, las empresas cada día buscan más como reducir tiempo y costos en este proceso además de ser confiable, encontramos que comenten errores que han podido solucionar por que se dan cuenta a tiempo pero los mismos hacen que pierdan tiempo, por tener procesos demorados, largos y tediosos vemos beneficioso crear la empresa de Outsourcing de nómina para quitar esta carga a la empresas además de mejorar la estabilidad de las empresas en todo sentido.

### 3.5 PENTAGONO DE PERFILACION DE CLIENTES FINAL

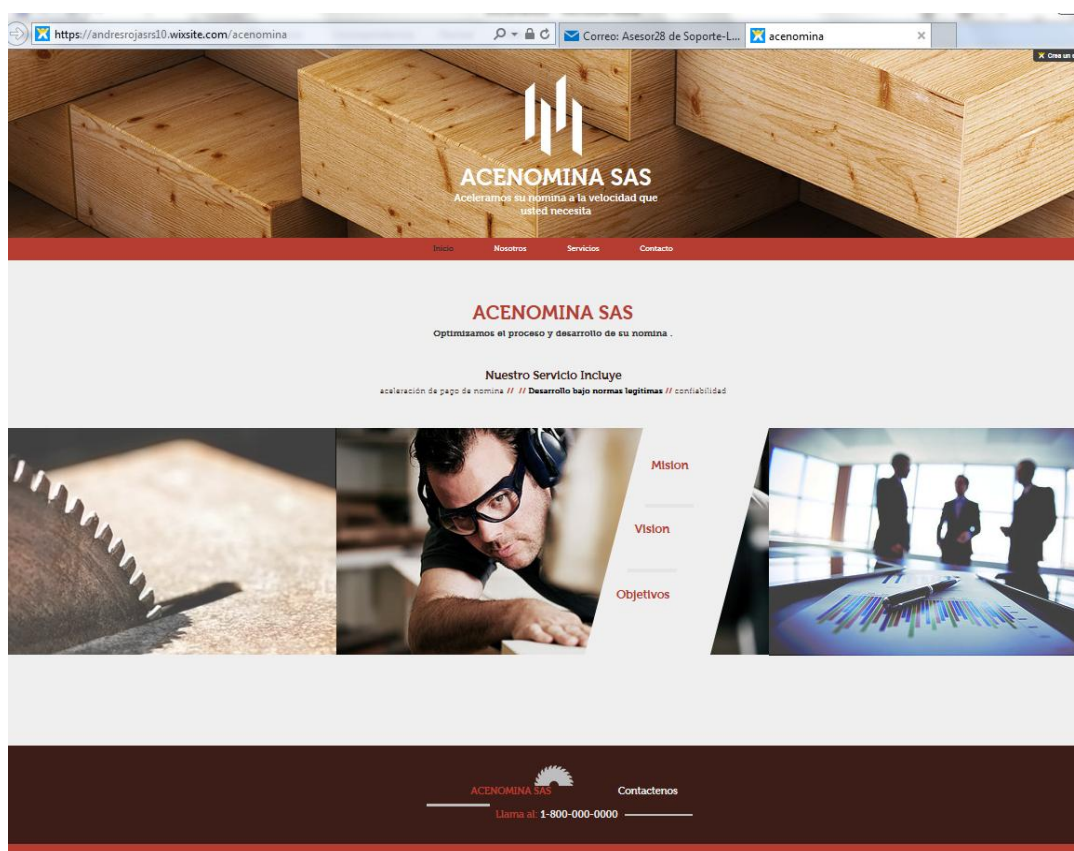


## 4. PROTOTIPO

### 4.1. DESCRIPCION DEL PRODUCTO O SERVICIO

La presentación de nuestro producto la Haremos por medio de la siguiente Pagina Web:

<https://andresrojasrs10.wixsite.com/acenomina>







**ACENOMINA SAS**  
Aceleramos su nómina a la velocidad que usted necesita

Inicio Nosotros Servicios Contacto

## Nosotros

**Servicio Personalizado**  
22 mil empresas: Anualmente se registran en cámara de comercio de Bogotá, alrededor del 20% No sobrepasan el primer año de función, por ende el mercado se reduce a 37 mil empresas, teniendo en cuenta que el 75% de estos nuevos registros son microempresas, es decir no poseen más de 10 empleados, lo que nos daría un mercado meta, aún así solo el 10% de estas resultantes están ubicadas en el sector de puente Aranda, lo que nos lleva a un mercado real de 820 empresas anuales.

**Excelencia y Profesionalismo**  
Empresas con nivel de ingresos operacionales superiores a 17 millones de pesos mensuales. Creadas en un rango de entre 5 y 10 años y que cuenten con un número de empleados entre 20 a 100 preferiblemente. Que están ocupados en el sector de la importación, servicios de cobranza, restaurantes, comercialización materiales de construcción y sector transporte

**Asegurado y Garantizado**


También realizaremos Nuestros respectivos Brochure para las visitas comerciales, Esto representa una comunicación física con el posible cliente:



**MISIÓN**

AceNómina implementa soluciones de nómina, seguridad social, y prestaciones sociales a empresas medianas en sectores de servicio, comercio y producción, utilizando tecnología de punta, personal capacitado y resultados 100% efectivos.

Procesamos, analizamos, controlamos sus liquidaciones de Nómina, brindando un pago oportuno y exacto a sus colaboradores.



Aceleramos su nómina a la velocidad que usted necesita.


**OBJETIVOS**

1. Reducir el riesgo de acciones legales por incumplimiento de pagos.
2. Minimizar en un 100% procesos de liquidación errados o inexactos.
3. Analizar sus pagos de nómina, suministrando informes que permitan la toma de decisiones.
4. Modernizar los procesos de facturación y consulta de información.
5. Generar sus pagos de Planillo de seguridad social.
6. Suministrar información histórica del total de liquidaciones.

**VISIÓN**

Para el año 2020 ACENÓMINA estará dentro de las 10 primeras empresas de servicios de Outsourcing de Nómina en Bogotá. Con la capacidad suficiente de procesar nóminas de más de 100 empleados.


Evolucionaremos convirtiéndonos en la empresa número 1 de análisis de información Nominal, laboral, seguridad social.



Aceleramos su nómina a la velocidad que usted necesita.

**DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO**

*>Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur adipisicing elit. Aenean commodo ligula eget dolor. Aenean massa. Cum sociis natoque penatibus et magnis dis parturient montes, nascetur ridiculus mus. Donec quam felis, ultricies nec, pellentesque eu, pretium quis, sem. Nulla consequat massa quis enim. Donec pede justo, fringilla vel, aliquet nec, vulputate eget, arcu. In enim justo, rhoncus ut, imperdiet a venenatis vitae. Justo Lorem ipsum dolor sit amet.*



Aceleramos su nómina a la velocidad que usted necesita.

Contacto  
Teléfono  
Dirección  
Página Web

## 5. ANEXOS:

Entrevista Física practicada a un nominador de la empresa Fabega SAS.

### VALIDACION DEL PENTAGONO DE PERFILACION DE CLIENTES

#### 3. LA ENTREVISTA

SALUDO: Muy buen día señor (a) Yaneth Pizarro, primero quiero agradecer por su tiempo.

PRESENTACION DEL ENTREVISTADOR: Nuevamente me presento me llamo Jenny Camacho estudiante de administración de empresas, estamos recolectando información para conformar una empresa de outsourcing de nómina y me gustaría que me contestara las siguientes preguntas de acuerdo a su experiencia trabajando en esta empresa.

1. ¿Cuál es el proceso que utiliza para el pago de sus empleados?

La plataforma Oaxis de la empresa donde se ingresan los movimientos cada mes, esta ya contiene la información de pago de cada empleado de acuerdo a Oaxis cancelan.

2. ¿Ha tenido algún inconveniente respecto a la liquidación de nómina?

El sistema a veces molesta, y como es utilizado con internet a veces se cae, lo que todo se hace lento, eso genera utilizar más tiempo y perder más tiempo. Ingeniero no revuelve de nada.

3. ¿Ha enfrentado algún tipo de proceso legal con sus empleados? ¿Por qué?

No, el ministerio de trabajo no pide información física sobre lo que sus socios pagan por los pagos de pensiones que no se parecen pero es más por las plataformas de los fondos de pensiones.

4. ¿Considera usted que es oportuno el servicio de outsourcing de nómina para su empresa?

No y si no se quedara sin trabajo y si porque la plataforma falla, a veces y es bueno probar otros métodos.

5. ¿Conoce usted el costo de sanciones, multas, procesos y demás acciones legales por el incumplimiento por pago inoportuno de nómina?

Si, por el puesto lo debe conocer, se actualiza todo el tiempo, los pleitos se realizan todo tipo de preguntas.

7. ¿Con que frecuencia revisa que a sus empleados se les realice pagos exactos (valores, fechas, etc.)?

No hay mucho tiempo, tengo otras funciones y cuando hay auditorías se revisan las cosas hay es donde se dan eventos de preguntas amores.

## 6. CONCLUSION:

Mediante el presente trabajo logramos realizar el asentamiento de una idea general, es decir nos referimos a una situación de necesidad real, un vacío procedimental el cual requiere suplirse mediante una oferta viable y económica. No obstante debemos denotar que dentro de la actividad comercial que vamos a realizar, se encuentran otros Outsourcing, empresas temporales, software etc. y demás soluciones que nacen día a día con el ánimo de fortalecer su producto.

Lo anterior significa que no se trata únicamente de incursionar en el mercado con un producto mediblemente bueno, novedoso y asequible, se trata de generar y de posicionar valor agregado, lograr lo que muchas pequeñas empresas han dejado en el camino, es por esto que nuestra razón de ser, inicialmente como toda empresa es la de generar una utilidad económica y de bienestar para los miembros, pero además de prestar un servicio verdaderamente bueno, una organización que no solamente en su lema, enuncie el bienestar de los clientes, sino en la práctica cumpla con este deber a cabalidad.

Para Finalizar debemos enfocarnos en la idea de que solamente la calidad en el servicio, un buen trato con nuestros posibles clientes, y la equidad en el beneficio económico de nuestros colaboradores consolidaran nuestro proyecto. Durante el desarrollo del presente trabajo hemos notado, que las acciones surgen de oportunidades, y que esperamos recibir de los demás solamente lo que nosotros podemos llegar a ofrecer. El mayor enfoque lo debemos realizar sobre esas 830 oportunidades que nacen anualmente en Colombia, empresas con la necesidad de pagar apropiadamente a su personal.

No hay buenas ideas sin que se establezcan principios administrativos, y no hay administración que no requiera de un emprendedor constante.

## 7. BIBLIOGRAFIA:

<http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-752605>

<http://www.portafolio.co/negocios/empresas/septiembre-2015-han-creado-211-320-empresas-30368>

<http://www.urnadecristal.gov.co/gestion-gobierno/empleo-colombia>

<https://www.elheraldo.co/nacional/sena-certificara-conocimientos-empiricos-para-obtener-mas-oportunidades-de-empleo-262360>

<http://www.enter.co/especiales/colombia-bringiton/empresas-colombianas-mostraran-su-talento-en-lima/>