

1-1-2008

## **Estudio de factibilidad para la creación de un outsourcing de dibujo en la ciudad de Bogotá**

Giordanelly Camargo Cuervo  
*Universidad de La Salle, Bogotá*

Follow this and additional works at: [https://ciencia.lasalle.edu.co/esp\\_gerencia\\_proyectos](https://ciencia.lasalle.edu.co/esp_gerencia_proyectos)

---

### **Citación recomendada**

Camargo Cuervo, G. (2008). Estudio de factibilidad para la creación de un outsourcing de dibujo en la ciudad de Bogotá. Retrieved from [https://ciencia.lasalle.edu.co/esp\\_gerencia\\_proyectos/10](https://ciencia.lasalle.edu.co/esp_gerencia_proyectos/10)

This Trabajo de grado - Pregrado is brought to you for free and open access by the Facultad de Ingeniería at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in Especialización en Gerencia de Proyectos en Ingeniería by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact [ciencia@lasalle.edu.co](mailto:ciencia@lasalle.edu.co).

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN  
OUTSOURCING DE DIBUJO EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ”**

**Presentado por:**

**GIORDANELLY CAMARGO CUERVO**

Trabajo de grado presentado como requisito para obtener el Título de Especialista  
en Gerencia de Proyectos en Ingeniería

**Asesor:**

**NHORIS TORREGROZA**

Profesora Proyecto de Grado

**UNIVERSIDAD LA SALLE  
DIVISIÓN DE FORMACIÓN AVANZADA  
BOGOTÁ, D.C.  
2007**

**NOTA DE ACEPTACIÓN**

---

---

---

---

---

Jurado

---

Jurado

Bogotá, Noviembre de 2007

## CONTENIDO

<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>iv</b>
<b>TITULO DEL PROYECTO.....</b>	<b>5</b>
<b>LINEA DE INVESTIGACION.....</b>	<b>6</b>
<b>DELIMITACION.....</b>	<b>7</b>
<b>ANTECEDENTES.....</b>	<b>8</b>
<b>EL PROBLEMA.....</b>	<b>9</b>
1.1 PLANTEAMIENTO DE PROBLEMA.....	9
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	9
<b>JUSTIFICACION.....</b>	<b>10</b>
<b>OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION.....</b>	<b>11</b>
1.3 OBJETIVO GENERAL.....	11
1.4 OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	11
<b>MARCO DE REFERENCIA.....</b>	<b>12</b>
1.5 MARCO HISTORICO.....	12
1.6 MARCO CONCEPTUAL.....	13
1.7 MARCO LEGAL.....	19
<b>METODOLOGIA.....</b>	<b>32</b>
1.8 TIPO DE INVESTIGACIÓN:.....	32
<b>ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.....</b>	<b>34</b>
1.9 ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y ORGANIZACIONAL.....	34
1.10 ESTUDIO DE MERCADO.....	39
1.11 ESTUDIO DE COSTOS.....	48
1.12 ESTUDIO DE FINANCIERO.....	50
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>53</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....</b>	<b>54</b>

## **INTRODUCCIÓN**

El mundo cada día evoluciona rápidamente al igual que la economía y para que las compañías Colombianas puedan ser mas competitivas tarde o temprano tendrán que subcontratar algunas de sus labores para dedicarse a lo que realmente les represente utilidades.

Este estudio pretende determinar que tan factible es incursionar en el negocio de los Outsourcing y que tan viable resultaría ser este tipo de compañías en la ciudad de Bogotá que brinden un buen servicio de asesoría, suministro de personal y capacitación del personal de planta para que los documentos entregados tengan la calidad y claridad que se requiere para llevar a cabo un proyecto de ingeniería.

## **TITULO DEL PROYECTO**

*“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN OUTSOURCING DE  
DIBUJO EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ”*

## **LINEA DE INVESTIGACION**

Éste proyecto fue enfocado en la línea de innovación y creatividad, en donde entendemos como creatividad capacidad de inventar algo nuevo, de relacionar algo conocido de forma innovadora (Microsoft ® Encarta ® 2006. © 1993-2005 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos). Enfocándose bajo esta línea debido a que se ha encontrado un vacío de conocimiento en lo que se refiere al Outsourcing de dibujo y hasta el momento en el mercado se han encontrado pequeñas empresas dedicadas a servicio de digitalizar planos, con el Outsourcing de dibujo se piensa enfocar el mercado bajo varios aspectos que son digitalización, suministro de empleados y asesoría.

## **DELIMITACION**

El estudio de factibilidad del Outsourcing de dibujo se llevará a cabo para empresas de ingeniería de la ciudad de Bogotá del 3 de marzo de 2007 al 18 de Enero de 2008 (duración aproximada de 10 meses).



## **ANTECEDENTES**

La ingeniería siempre ha sido una de las ramas más importantes en la vida diaria del hombre y existirá con él, pues, siempre ha necesitado un techo donde vivir y unos caminos los cuales recorrer y para ello requerirá de la ingeniería para lograr satisfacer sus necesidades.

Aunque en los años 90`s Colombia tuvo una gran recesión en la construcción y muchas de las grandes firmas de ingeniería de nuestro país no aguantaron y tuvieron que cerrarlas.

Hoy, después de aquella recesión se ha visto que la construcción se ha activado satisfactoriamente y que muchas de las compañías que lograron continuar prestando sus servicios requieren ser muchos mas competitivas y teniendo en cuenta que el mercado de la ingeniería es cambiante, por tal razón, es difícil mantener un staff alto de dibujantes porque suele resulta muy costoso para una compañía de ingeniería contratar, capacitar y buscar asesoría en el área de dibujo y la tarea de contratar personal cada vez que hay un pico alto de trabajo es una labor muy engorrosa en cuanto a la etapa de selección se refiere.

Para ello se está estableciendo un outsourcing de dibujo que preste el servicio de dibujo a las diferentes compañías de ingeniería de la Ciudad de Bogotá que lo requieran. Brindándoles un respaldo en el suministro de dibujantes, actualizando y capacitando al personal de planta en el manejo de AutoCAD y Microstation.

## **EL PROBLEMA**

### **1.1 PLANTEAMIENTO DE PROBLEMA**

En la Ciudad de Bogotá a la fecha no se ha conocido una compañía que suministre y asesore a las áreas de dibujo de las diferentes empresas de diseño de ingeniería. El dibujo para las compañías de Ingeniería es muy importante porque es el producto final de diseño y es con el cual se construye un proyecto determinado, si éste dibujo no fue lo suficientemente bueno y entendible por el constructor, podría ocasionar una mala construcción, pérdida de tiempo, sobrecostos y la muerte de las personas que trabajan para el proyecto o la muerte de los usuarios que finalmente van a hacer uso del proyecto. Es por ello que el OUTSOURCING DE DIBUJO “ACAD DIBUJO LTDA” se encargará ofrecer los servicios de selección, suministro y capacitación de personal idóneo que cumpla las características mínimas requeridas por las empresas de diseño, garantizando y mejorando la calidad de dibujantes, para logran mayor productividad en los trabajos que se le sean asignados.

### **1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Es factible montar una empresa dedicada al Outsourcing de dibujo la cual prestará sus servicios a las diferentes compañías de ingeniería en la Ciudad de Bogotá?

## **JUSTIFICACION**

El outsourcing ha sido de gran éxito en compañías Europeas y Estadounidenses permitiendo que las compañías que adoptan esta opción se dediquen a labores que tienen que ver con su objeto comercial, logrando mejores servicios y/o productos a menor tiempo. Para el caso de las empresas de Ingeniería cuya visión a corto plazo es vender sus servicios dentro y fuera de nuestro país (Colombia), esta opción podría ser la más favorable ya que minimizaría tiempo y costos de nomina y recursos humanos enfocando su trabajo al diseño y al área de negocios. La adopción de esta alternativa es excelente no solo en empresas de Ingeniería, sino, también en otras compañías ya que ayudaría a que nuestro comercio fuera más competitivo a nivel mundial, preparándonos para enfrentarnos al comercio globalizado que está dando pasos gigantados con ayuda de los avances tecnológicos haciendo que las empresas cada vez requieran información llegue rápido, a costos bajos y de buena calidad.

## **OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION**

### **1.3 OBJETIVO GENERAL**

Realizar un estudio de factibilidad de una empresa de outsourcing en dibujo para las diferentes compañías de Ingeniería Civil en la ciudad de Bogotá.

### **1.4 OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Realizar el estudio técnico requerido para la creación de un OUTSOURCING suministrador de servicios de Dibujo.
- Identificar el mercado de los Outsourcing en la ciudad de Bogotá por medio de encuestas realizadas a las diferentes compañías de Ingeniería.
- Realizar el estudio de costos requeridos para poner a fusionar la empresa.
- Realizar el estudio financiero proyectados a 5 años.
- Determinar si es factible el OUTSOURCING DE DIBUJO para la ciudad de Bogotá.

## MARCO DE REFERENCIA

### 1.5 MARCO HISTORICO

El outsourcing nació tras la II Guerra Mundial en donde las empresas realizaron un movimiento de concentración de actividades. Entonces el proveedor era el enemigo, el que producía fuga de beneficios. Sin embargo, a medida que fue avanzando la tecnología, en especial la de la información, verdaderamente fue el desencadenante del outsourcing, las empresas fueron cayendo en la cuenta de que los departamentos de la organización vendrían a ser cada vez más grandes y a la par menos competitivos que los agentes u organizaciones independientes en un área de conocimiento determinado.

A comienzos de los años setenta, las empresas empezaron a ver mucho más sencillo y rentable contratar un especialista en un área determinada que crear y mantener un departamento especializado en un área de interés para la empresa. En los años 80, una ejecutiva responsable de los sistemas de información de KODAK, Katherine Hudson, gerenciaba un enorme presupuesto anual para los sistemas de información e informática de la empresa en donde encontró que se gastaba mucho dinero en actividades que no correspondían a la actividad económica principal de KODAK. Esto desencadenó un fenómeno, actualmente interiorizado por compañías de todos los sectores y tamaños<sup>1</sup>.

En la actualidad el tiempo en el mundo va cada vez más rápido y con la ayuda de la tecnología que ha facilitado la comunicación, contribuyendo para que las exigencias a la hora de entregar cualquier producto y/o servicio sean mayores en

---

<sup>1</sup> <http://www.ibermatica.com/ibermatica/eventos/2004/nuevaeraoutsourcing>

tiempo calidad y costo. según Estefanía Calderón Potes en uno de sus artículos en una importante revista nos cuenta que Colombia ha entrado a formar parte del grupo de mercados de mayor atractivo para el establecimiento del 'Offshore Outsourcing', que se define como la contratación de servicios a empresas entre países desarrollados y países en vía de desarrollo, contribuyendo a que el mercados de Outsourcing en nuestro país sea más grande y a que las empresa estén pensando en lo que dice el conocido refrán "zapatero a tus Zapatos" para lograr ser más competitiva a nivel nacional e internacional. En nuestro país los servicios que actualmente más se externalizan son la distribución de productos, servicios informáticos, selección y formación de personal, gestión del mismo, la publicidad y el telemarketing.

Como puede observarse, el proceso de externalización outsourcing es el origen de este sector en el que trabajamos.

## **1.6 MARCO CONCEPTUAL**

En éste estudio entendemos como estudio de factibilidad al análisis de un proyecto que determine la posibilidad de ser realizado en forma efectiva y obteniendo utilidades que superen la rentabilidad que ofrecen los banco. Los resultados de un estudio de factibilidad proporcionan datos para una decisión de iniciar el proyecto

Entendiendo también que dibujo es la representación gráfica de un diseño de ingeniería que se plasma bajo un programa de dibujo en computador el cual ayuda a identificar fácilmente el requerimiento de diseño de un determinado proyecto que se va a construir.

A si mismos entendemos como Outsourcing a la externalización que consiste en delegar a otras Empresas, la ejecución de una serie de servicios que

anteriormente asumía directamente con sus propios empleados, dejando a otras empresas especializadas una serie de labores por las cuales estaba perdiendo agilidad y productividad<sup>2</sup>.

El outsourcing es una estrategia gerencial que transfiere afuera de la organización las actividades no vitales, para que otras compañías especializadas las ejecuten en forma confiable, eficiente y económica. No es un contrato a corto plazo, ni se limita a una asesoría puntual en un área de especialidad determinada; tampoco consiste en la contratación de personal experto por un breve lapso para mejorar puntos específicos del servicio. Se trata, más bien, de la entrega de un conjunto de necesidades y requerimientos relacionados con actividades que no son el objetivo de la organización, para que un agente externo las desarrolle.

Hoy en día se está viendo que algunas empresas ponen afuera el “control” total de procesos y funciones de sistemas de información, aseo, vigilancia, y otras tareas que ayudan al desarrollo de su actividad económica pero que no están dentro del su objeto económico haciéndolo a través del outsourcing. Para este tipo de alianzas, por lo general, se parte de la idea que estas actividades aunque son exclusivamente para apoyar los procesos productivos de la organización no indica que sean esenciales. Por ejemplo, si la organización no tiene dentro de sus objetivos de producción, el manejo de datos y tratamiento de la información entonces esas actividades no se consideran vitales para el desarrollo de la organización. Ante esa situación, la gestión de las infraestructuras tecnológicas no justifican la contratación de profesionales especializados en esas áreas, y por lo tanto, se concentran en otras actividades y tareas de mayor valor para la organización, especialmente cuando se puede delegar en un suministrador externo que se encuentre capacitado para asumir la responsabilidad del manejo de información en forma total o parcial.

---

<sup>2</sup> Antonio Romero - Administración de Empresas Universidad Rafael Beloso Chacin

Ello implica un diagnóstico a fondo de la situación de la empresa; exige tener o implantar un sistema de medición confiable para lograr una visión acertada, y dentro de este análisis encontrar qué áreas están siendo improductivas en sí mismas o hacen improductiva la empresa.

Una vez hecho este diagnóstico, se tomará la decisión de cuales actividades seguirán siendo asumidas directamente por la empresa y cuáles serán contratadas externamente.

En Colombia ya se ha visto que algunos empresarios apliquen esta opción que ha demostrado éxito en los Estados Unidos y en algunos países de Europa.

La implementación del outsourcing según los especialistas del tema, logra que a mediano plazo, los costos se reduzcan ya que los generados por las innovaciones tecnológicas en las áreas que han sido contratadas externamente serán asumidos por el contratista. Sin embargo, esto anticipa desde ahora la necesidad de elaborar un contrato con un buen nivel de flexibilidad que permita ir adaptándose a las necesidades cambiantes del mercado y de la nueva tecnología.

Una de las dificultades del outsourcing, es lograr que la empresa identifique entre sus actividades aquella que la hace exitosa y que la hace ganar mayor espacio en el mercado, es decir, aquella actividad que le genera una ventaja comparativa importante. Un error en este diagnóstico llevaría a que lo contratado externamente, en lugar de hacer más exitosa a la empresa y de bajar sus costos a mediano plazo, podría llevarla al fracaso.

Cuando una compañía decide llevar a cabo un proceso de Outsourcing debe definir una estrategia que guíe todo el proceso.

Hay dos tipos genéricos de estrategia de Outsourcing: la periférica y la central.

La periférica ocurre cuando la empresa adquiere actividades de poca relevancia estratégica de proveedores externos.



La central ocurre cuando las empresas contratan actividades consideradas de gran importancia y larga duración para obtener el éxito.

Dicha estrategia debe definirse claramente de manera que asegure que el proceso esté regido por las guías de Outsourcing de la empresa. La misma debe ser conocida por los empleados envueltos en este proceso y apoyada por la alta gerencia. Una estrategia de este tipo permite conocer a los empleados las razones por las cuales se debe subcontratar y cuándo hacerlo.

Otro aspecto a definirse es el tipo de relación entre la compañía que contrata y el suministrador. En esta relación existen dos componentes: uno interpersonal que establece como interaccionan el equipo responsable dentro de la empresa con el equipo del suministrador y el componente corporativo que define las interacciones a nivel directivo entre ambas partes.

Las empresas están reevaluando y cambiando las relaciones entre las partes de una subcontratación. En la actualidad las organizaciones buscan relaciones más formales y a largo plazo donde el equipo interno asume un rol de socio estratégico lo que permite un mejor entendimiento del desarrollo de la estrategia del suministrador.

La ventaja de este tipo de relación es que permite a ambas partes familiarizarse con el personal y el estilo operativo de la otra empresa y ayuda a que el suministrador pueda satisfacer las expectativas del contratante de manera más efectiva en términos de comunicación y frecuencia en los reportes. Todo esto resulta en una relación más llevadera y beneficiosa ya que a largo plazo se pueden lograr consideraciones en cuanto a precios como respuesta a un volumen de trabajo anual garantizado.

Otra clave es la medición del desempeño del proveedor seleccionado en términos de tiempo, adherencia al presupuesto y al éxito del proyecto medido en base al logro de los objetivos planteados. Si los niveles de desempeño no pueden medirse numéricamente se pueden crear escalas de medición subjetivas con un rango que abarque desde pobre hasta excelente.

Es recomendable compartir los resultados obtenidos con el proveedor especialmente si se desean tener relaciones de largo plazo. Hay que hacerle saber al proveedor que cuando se comparten estos resultados no es una forma de castigo o reclamo sino más bien con el fin de buscar áreas de mejoras. De igual forma es beneficioso pedirle al proveedor como la empresa contratante puede ser mejor cliente de manera que haya una ayuda mutua y se demuestre que el contratante quiere la mejora en ambas partes.

La estrategia de Outsourcing debe definir el equipo de Outsourcing, estableciendo las habilidades mínimas necesarias. Un equipo de este tipo generalmente está compuesto por personas de áreas comerciales, técnicas, financieras, entre otras, sin embargo la composición del equipo varía dependiendo del alcance del proyecto.

Por último se debe finalizar la estrategia haciendo partícipes de la misma no sólo a los directores generales sino los gerentes experimentados en proyectos de Outsourcing que puedan proporcionar los aspectos operacionales de la estrategia.

Entre las ventajas del outsourcing se encuentran:

- Rebaja en los costos totales de los bienes y servicios adquiridos.
- Una mejora en la calidad del servicio obtenido, comparado con el que existía antes.
- Los trabajadores de la compañía pueden dedicar su tiempo al verdadero objeto de su negocio.

- Atención especializada, permitiendo un trabajo en equipo con el departamento de organización y métodos para mejoramiento o eliminación de procesos.
- Alianzas estratégicas.
- Reducción de espacio.
- Permite a la empresa poseer lo mejor de la tecnología sin la necesidad de entrenar personal de la organización para manejarla.
- Permite disponer de servicios de información en forma rápida considerando las presiones competitivas.
- Aplicación de talento y los recursos de la organización a las áreas claves.
- Ayuda a enfrentar cambios en las condiciones de los negocios.
- Aumento de la flexibilidad de la organización y disminución de sus costos fijos.

Entre las desventajas del outsourcing se encuentran:

- Como en todo proceso existen aspectos negativos que forman parte integral del mismo. El Outsourcing no queda exento de esta realidad.
- Se pueden mencionar las siguientes desventajas del Outsourcing:
- Estancamiento en lo referente a la innovación por parte del suministrador externo.
- La empresa pierde contacto con las nuevas tecnologías que ofrecen oportunidades para innovar los productos y procesos.
- Al suministrador externo aprender y tener conocimiento del producto en cuestión, existe la posibilidad que los use para empezar una industria propia y se convierta de suministrador a competidor.
- El costo ahorrado con el uso de Outsourcing puede que no sea el esperado.
- Las tarifas incrementan la dificultad de volver a implementar las actividades que vuelvan a representar una ventaja competitiva para la empresa.

- Alto costo en el cambio de suministrador en caso de que el seleccionado no resulte satisfactorio.
- Reducción de beneficios
- Pérdida de control sobre la producción.

Respecto a las actividades que no se deben subcontratar están:

- La Administración de la planeación estratégica.
- La tesorería
- El control de proveedores
- Administración de calidad
- Servicio al cliente
- Distribución y Ventas

## **1.7 MARCO LEGAL**

Para el marco legal del OUTSOURCING se tendrá en cuenta:

Pasos legales para a constitución de la compañía.

Aspectos legales para la contratación de personal.

Los aspectos legales de un Outsourcing.

### PASOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE OUTSOURCING

Para la constitución del OUTSOURCING se deben tener los siguientes aspectos legales:

Reunir los socios para constituir la sociedad y definir La clase de sociedad

Para la constitución de la Empresa se asociarán la señora Giordanelly Camargo colombiana, mayor de edad, domiciliada y residente en esta ciudad identificada con la cédula de ciudadanía número 52.189.460 expedida en Bogotá de estado civil casada en sociedad conyugal vigente y Benjamín Barreto colombiano, mayor de edad, domiciliado y residente en esta ciudad identificada con la cédula de ciudadanía número 10.878.331 expedida en Barranquilla de estado civil casado en sociedad conyugal vigente

La clase o tipo de sociedad que se constituye y el nombre de la misma.

La sociedad que se constituirá es una Sociedad de Responsabilidad Limitada y la razón social será “ACAD-DIBUJO LTDA”

Verificar en la Cámara de Comercio de Bogotá que no exista un nombre o razón social igual o similar al establecimiento de comercio.

Consultar la clasificación CIIU (Clasificación Industrial Uniforme): éste tiene como propósito agrupar las actividades económicas similares por categorías, permitiendo que todas puedan ser clasificadas dentro de una actividad muy específica que permita el manejo de la información y el análisis estadístico y económico empresarial.

Para nuestro ejemplo el código CIIU es XXXXX

Elaborar el documento de constitución de la sociedad para este caso como los activos totales a quinientos SMMLV se debe elaborar la minuta de constitución y presentarla en la notaría, con los siguientes datos:

Nombres, apellidos, identificación y domicilio de los socios.

Clase de sociedad que se constituye. Por ejemplo: sociedad anónima, sociedad limitada, sociedad en comandita simple, sociedad en comandita por acciones.

Denominación o razón social de la persona jurídica que se constituye.

Domicilio principal: la ciudad o municipio escogido para desarrollar la actividad de la sociedad.

Si en el acto de constitución se establecen sucursales se debe indicar el municipio donde estarán ubicadas.

Objeto social: una enunciación clara y completa de las actividades principales que realizará la sociedad.

Vigencia o término de duración: debe ser precisa, por ejemplo. Hasta el día 30 de mayo del 2010.

Capital social: se debe expresar el capital que se aporta y la forma en que está distribuido. En las sociedades anónimas y en comandita por acciones, el monto del capital autorizado, la parte del capital que se suscribe y se paga en el acto de constitución. En las sociedades limitadas, colectivas, o en comandita simple, se debe indicar el valor que cada uno aporta y el número de cuotas o partes de interés correspondiente.

La forma de administración: establecer en forma clara y precisa la forma de administración de los negocios sociales, con indicación de las atribuciones y facultades de los representantes legales y administradores.

Causales de disolución: enunciar las causales de la disolución anticipada de la sociedad.

Época y forma de convocar la asamblea o la junta de socios a sesiones ordinarias y extraordinarias (es decir, la antelación, medio para realizar la convocatoria y la persona u órgano que puede convocar a los asociados).

Facultades y obligaciones de los revisores fiscales si el cargo está previsto en la ley o en los estatutos.

Nombramientos: el nombre, apellidos e identificación de los representantes legales, miembros de junta directiva, revisores fiscales, según el caso.

Para el caso del ejemplo se lleva la escritura publica a una notaria en la ciudad de Bogotá en donde se le da un código y allí queda constituida legal y oficialmente la sociedad ejemplo sociedad comercial denominada: ACAD-DIBUJO LTDA.

### Matrícula mercantil

Es una obligación legal que tienen todos los comerciantes y que consiste en el registro de la sociedad en la cámara de comercio de su domicilio principal, a través de un formulario Registro único empresarial especial donde se consignan datos importantes de la sociedad como su dirección, teléfonos, actividad económica y situación financiera, entre otros.

#### Importancia de la matrícula y del registro de la sociedad

Permite cumplir con los deberes del comerciante.

Con el certificado expedido por la Cámara se acredita la existencia de la sociedad y los nombres de los administradores (representantes legales, junta directiva, revisores fiscales, etc.).

La matrícula es una fuente de información comercial a la cual pueden acudir quienes deseen conocer datos de la sociedad, como actividad económica, referencias, solvencia económica y patrimonio.

Evita que otras sociedades o establecimientos de comercio con el mismo nombre puedan matricularse en esta Cámara.

Es un requisito para la admisión a la promoción del acuerdo de reestructuración de que trata la Ley 550 de 1999.

Facilita el proceso de inscripción en el registro de proponentes.

Facilita contactos comerciales directos con proveedores y clientes.

Permite ingresar a la gran base de datos de la Cámara de Comercio de Bogotá.

Facilita la obtención de créditos en el sector financiero.

Evita multas que puede imponer la Superintendencia de Industria y Comercio.

Facilita la celebración de negocios con los sectores público y privado.

Matricular e inscribir la sociedad en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio

Presentar la segunda copia de la escritura pública otorgada en la notaría correspondiente

Diligenciar el formulario de Registro Único Empresarial, con la información solicitada de manera exacta y real. Evite tachones y enmendaduras. (Le sugerimos leer detenidamente las instrucciones del formulario antes de diligenciarlo).

Cancelar el valor de los derechos de inscripción por la escritura pública y por la matrícula mercantil de la sociedad, los cuales liquidará el cajero, con base en el capital de la sociedad.

La Cámara de Comercio tiene una tabla que contiene las tarifas de los servicios de registros públicos – 2.007 donde se indican los valores a cancelar de acuerdo con el rango de los activos

Para la constitución de la Empresa ACAD-DIBUJO LTDA, con un capital social de \$20.000.000 se cancelaron los siguientes valores:

Constitución de la Sociedad	\$ 21.000
Impuesto de registro	\$ 140.000
Matricula persona natural	\$ 185.000
Matricula establecimiento comercial	\$ 68.000
Formularios registro	\$ 2.900
	\$ 416.900

Diligenciar el formulario de registro para fines tributarios, con el propósito de tramitar el Número de Identificación Tributaria NIT que asigna la DIAN y el Registro de Información Tributaria - RUT



El documento del RUT que se anexa es provisional, el trámite del definitivo debe realizarlo el representante legal de la sociedad en la DIAN Carrera 6 No. 15-48

Obtener el Certificado de existencia y representación legal

Registro de los libros en la Cámara de Comercio de Bogotá, así: Los libros que se deben registrar son: Libro Diario, Libro Mayor, Libro de inventarios y balances y Libro de Actas (sociedades), según el giro de su negocio

Libro Diario: En este libro se pasan las operaciones contables en orden cronológico, en forma individual o por resúmenes que no excedan de un mes.

Libro Mayor: En este libro se pasan las operaciones por cuentas utilizando el sistema de partida doble; permitiendo establecer el resumen mensual de todas las operaciones para cada cuenta.

Libro de inventarios y balances: Se debe hacer un inventario y un balance general al iniciar sus actividades y por lo menos una vez cada año para conocer en forma clara y completa la situación del patrimonio.

Libro de Actas: Los libros de actas pueden ser de dos clases: libros de actas de asamblea de socios y libro de acta de junta directiva. El primero lo deben llevar todas las sociedades, el segundo solo en las que posean junta directiva.

En los libros de actas, deben anotarse en orden cronológico las actas de las reuniones, las cuales deberán ser firmadas por el secretario y presidente de la reunión.

La primera hoja de cada libro debe presentarse rotulados (marcados) a lápiz en la parte superior con el nombre de la sociedad y la destinación que se dará a cada libro, así como numerarse consecutivamente y no tener ningún registro contable

Los pasos a seguir en la Cámara de Comercio:

Llevar el formato, la carta y los libros en cualquier taquilla de la Cámara de Comercio.

Pagar los derechos de inscripción de los libros. Al momento de cancelar le entregarán el recibo de pago con el cual podrá reclamar los libros registrados, en la fecha que allí se indica. Actualmente cada libro tiene un costo de \$32.000

Cuando le entreguen los libros, verifique que la primera página de cada libro registrado este sellado por la Cámara de Comercio y rubricadas todas las demás.

Solicitud de autorización de numeración para facturación

En la DIAN carrera 6 No. 15-48 con una copia del RUT, el formato para solicitud de autorización de numeración para facturación en original y copia y copia de la cédula del representante legal de ACAD-DIBUJO LTDA, se solicita la autorización de la numeración para la facturación: Este trámite no tiene costo.

Registro con otras entidades Solicitud de inscripción en el Registro de Información Tributaria (RIT) en la Secretaria de Hacienda Distrital

Como la actividad que se va a desarrollar estará gravada con el Impuesto de Industria y Comercio es necesario realizar el trámite adicional de registro con otras entidades para solicitar el (RIT). Esta solicitud deberá ser radicada en la Cámara de Comercio de Bogotá.

Entre los meses de enero a marzo de cada año debe renovarse la matrícula, para obtener los beneficios que de ella se derivan y evitar sanciones legales.

Para la renovación de la matrícula se debe diligenciar el formulario Registro único empresarial correspondiente, presentarlo en cualquiera de nuestras sedes y cancelar los derechos respectivos. Recuerde que la información financiera debe corresponder al balance con corte a 31 de diciembre del año inmediatamente anterior

### ASPECTOS LEGALES A TENER EN CUENTA PARA LOS CONTRATOS DE TRABAJO<sup>3</sup>:

La legislación laboral colombiana consagra en el artículo 23 los requisitos para que haya contrato de trabajo. Estos son:

Actividad personal del trabajador.

Subordinación o dependencia del trabajador respecto del empleador.

Un salario como retribución del servicio.

---

<sup>3</sup> Universidad Javeriana ©2000. Tesis de grado "Implicaciones Laborales de Outsourcing"

#### ACTIVIDAD PERSONAL DEL TRABAJADOR:

Implica que el trabajo es realizado por el mismo trabajador directa y exclusivamente, sin tener la facultad de delegar en un tercero la labor que en virtud de un contrato de trabajo se le ha encargado.

#### SUBORDINACION O DEPENDENCIA:

Se puede definir como la facultad del empleador de disponer, dentro de los límites legales, de la capacidad de trabajo del empleado para la realización de las labores requeridas por aquel. Se puede afirmar que la subordinación jurídica se traduce en la práctica en la posibilidad de exigir el cumplimiento de órdenes directas, imposición de reglamentos de trabajo, cumplimiento de horario y continua vigilancia de la labor realizada.

La doctrina afirma que por ser la subordinación el elemento esencial del contrato de trabajo y, por ello, donde aparezca se tipifica inmediatamente el contrato de trabajo, siempre y cuando esté acompañada de la prestación personal del servicio y de la retribución del mismo por parte del empleador.

#### SALARIO:

Lo constituye la remuneración que debe entregar el empleador al trabajador, como retribución del servicio prestado. El artículo 27 del Código Sustantivo del Trabajo afirma que: "Todo trabajo dependiente debe ser remunerado" Aunque el pago por la prestación de un servicio se puede presentar en cualquier otro tipo de contrato bilateral, el término salario es utilizado exclusivamente en el contrato de trabajo.

#### ASPECTOS JURÍDICOS A TENER EN CUENTA A LA HORA DE CONTRATAR

Al efectuar un contrato de outsourcing es importante tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Objetivos y alcance del OUTSOURCING.

- Obligaciones y responsabilidades de cada empresa.
- Duración de la contratación.
- Forma de administrar.
- Mecanismos para resolver conflictos.
- Cláusulas de confidencialidad.
- Cláusulas de seguimiento y ajuste.
- Causales de disolución y forma.

#### EFFECTOS LABORALES EN LOS CONTRATISTAS (OUTSOURCING)<sup>4</sup>

Cuando una empresa contrata obras o servicios a través de contratistas independientes, cual es una de las modalidades utilizada por la moderna tendencia de la administración llamada outsourcing, se debe tener en cuenta que hay dos casos diferentes:

1. Cuando la obra o servicio se contrata externamente con personas naturales o jurídicas ajenas a la empresa. En el presente evento, siempre y cuando el contratista sea realmente autónomo en la realización de su labor, no se presenta el riesgo de estar ante la presencia de un contrato de trabajo encubierto. Sin embargo, si lo que la empresa requiere es la prestación del servicio o ejecución de una labor bajo un estricto control, es decir bajo una relación de dependencia, bajo horarios preestablecidos, con materiales y elementos de trabajo suministrados por la compañía contratante, lo que se configura es un contrato de trabajo, independientemente de la denominación que se le dé. Es preciso analizar si es posible, que el contratista pueda llegar a configurarse como un simple intermediario. El Código Sustantivo del Trabajo en el artículo 35 los define como: "1. Son simples intermediarios las personas que contratan servicios de otras para ejecutar trabajos en beneficio y por cuenta exclusiva de un patrono.

---

<sup>4</sup> Universidad Javeriana ©2000. Tesis de grado "Implicaciones Laborales de Outsourcing"

2. Se consideran como simples intermediarios, aun cuando aparezcan como empresarios independientes las personas que agrupan o coordinan los servicios de determinados trabajadores para la ejecución de trabajos en los cuales utilicen locales, equipos, maquinarias, herramientas u otros elementos de un patrono, para beneficio de este y en actividades ordinarias inherentes o conexas del mismo.

3. El que celebre contrato de trabajo obrando como simple intermediario debe declarar esa calidad y manifestar el nombre del patrono. Si no lo hiciera así responde solidariamente con el patrono de las obligaciones respectivas. La característica fundamental del simple intermediario es que, aunque en ocasiones pueda comportarse como patrono, en realidad nunca lo es; ellos no se obligan directamente ni a título personal con los trabajadores en ningún caso, y sólo son responsables solidariamente con el patrono en el evento de que oculten su calidad de intermediarios. El simple intermediario no recibe el beneficio de los servicios de los trabajadores, y no responde por su remuneración; viene a ser el tercero para quien trabaja, quien ejerce la subordinación, recibe los servicios y paga. Cuando una empresa opta por el Outsourcing, por medio de la contratación independiente, de alguna de sus actividades, pero dicha contratación se hace sin el estudio adecuado, puede configurarse la intermediación con todos los efectos que ello conlleva. Si el empresario independiente tiene un grupo de personas que “laboran” para él, para efectos de prestar el servicio a la empresa contratante, pero en la práctica es la empresa la que dirige, coordina y supervisa a los empleados del “contratista” y adicionalmente efectúa el pago, lo que realmente ocurre es que dichos empleados son trabajadores de la empresa directamente; con el efecto de ser responsable de sus obligaciones laborales. Si los trabajadores tenían una vinculación anterior con la empresa y fueron transferidos al “contratista”, sus contratos de trabajo no han terminado realmente. Si los trabajadores son nuevos, se configura un contrato de trabajo directamente con la empresa. Esta situación es de gran importancia para tener en cuenta por las empresas para evitar la confusión de creer que la modalidad de Outsourcing, a través de contratistas

independientes, se reduce a conseguir una persona a través de la cual sigue ejerciendo sus actitudes de patrono”.

El segundo evento que se puede presentar es cuando una actividad o servicio que se realizaba dentro de la empresa decide contratarse externamente pero con los mismos empleados de la empresa que venían realizando la labor, previa cancelación del contrato de trabajo con éstos. En este punto es preciso un cuidadoso examen para determinar si realmente terminó el contrato de trabajo anterior y si en el “nuevo contrato” se configura o no una relación laboral. Habría que examinar en primer lugar, las circunstancias de la renuncia del empleado. Si fue libre o si por el contrario, fue el producto de una presión del empleador con el argumento de reducción de nómina y de ser el único mecanismo para mantener trabajo con él. Si la renuncia se dio bajo este tipo de circunstancias, podría alegarse falta de validez por vicio en el consentimiento y por ende no tendría la virtualidad de terminar la relación laboral; en este caso le corresponde demostrar el vicio a quien lo alega. Adicionalmente, el nuevo contrato también sería cuestionado. Si los contratistas son los mismos ex-empleados, la labor se presta en las mismas dependencias, con materiales y elementos de la empresa, y con un buen nivel de control, aunque se haya constituido una persona jurídica, un examen de un juez de trabajo podría llevar a la declaración de la existencia de una relación Laboral, desconociendo el acto simulado. En un examen de la figura de la simulación desde el punto de vista laboral, se observa que esta opera a través del principio de la prevalecer lo realmente acaecido en una relación jurídica sobre los pactos y acuerdos. Una diferencia que se puede establecer aquí entre la simulación y el principio de primacía de la realidad lo constituye, en que en una acción de simulación se pide al juez la declaración de simulación en un acto jurídico y la declaración del realmente querido por las partes, es decir se le da reconocimiento al acto para el cual verdaderamente se prestó el consentimiento. En el principio de la primacía de la realidad se busca es reconocer la figura que realmente se dio, aunque ello no haya sido el querer de una de las partes. (que es

precisamente el acto cuyos efectos el empleador pretende eludir). Caban ellas, autor cuya doctrina referente al principio de la primacía de la realidad, ha sido tomada reiteradamente por la corte afirma:

“Muchas veces se trata de dar a un trabajador subordinado la apariencia de un trabajador autónomo. Esta situación es tan frecuente que obliga a los tribunales a determinar no que el conjunto es simulado y si simplemente establecer la verdadera naturaleza de la prestación. En esta forma, las disposiciones del Código Civil sobre la simulación de los contratos se borran para penetrar en el contrato realidad; esto es, determinación de la naturaleza del vínculo que liga a las partes”.En efecto, si la empresa continúa directas, con la exigencia del cumplimiento de determinadas horas de trabajo y en general, ejerciendo actitudes propias del empleador, no estaría variando la relación laboral inicial. Lo que se podría estar presentado sería el incumplimiento de las obligaciones que la misma implica y, estaría expuesto abiertamente a las respectivas sanciones previstas en la ley para los casos de incumplimiento. Se configuraría en éste caso una simulación en el sentido de aparentar una relación civil o comercial, cuando en realidad no hubo solución de continuidad en la relación laboral. En este caso entra a operar el principio de la primacía de la realidad por encima del ropaje jurídico y se reconocería por parte del juez laboral la existencia de un contrato de trabajo. Un peligro en el cual están cayendo numerosas empresas en Colombia que siguen la tendencia del outsourcing, es la falta de cuidado en la contratación externa, con la ingenuidad de creer que al haber una persona jurídica de por medio, no se generará ningún efecto laboral. No puede pretenderse que por el hecho de que se constituya una persona jurídica para que sea la que contrate con una empresa.

#### RESPONSABILIDAD SOLIDARIA:

Un evento cuyo análisis es de gran importancia es el de la solidaridad. Aún en el caso de que la contratación externa se haga de manera clara y sin vicios en el

consentimiento, y que la naturaleza de la prestación se haga de tal forma que no se configure una relación laboral, el empresario puede llegar a tener que pagar salarios y prestaciones de los empleados de sus contratistas. Aunque la regla general es que los contratistas independientes respecto de sus empleados son verdaderos patronos y asumen en su totalidad los salarios y prestaciones sociales, la ley prevé ciertos eventos en los cuales el contratante puede llegar a ser solidariamente responsable con los costos laborales de los empleados del contratista que no han sido satisfechas. La norma contempla que:

“...el beneficiario del trabajo o dueño de la obra, a menos que se trate de labores extrañas a las actividades normales de su empresa o negocio, será solidariamente responsable con el contratista por el valor de los salarios y de las prestaciones e indemnizaciones a que tengan derecho los trabajadores, solidaridad que no obsta para que el beneficiario estipule con el contratista las garantías del caso o para que repita contra él lo pagado a esos trabajadores...”



## **METODOLOGIA**

### **1.8 TIPO DE INVESTIGACIÓN:**

El enfoque que se le está dando a la metodología para la realización del estudio de factibilidad es mixto, debido que se utilizó el método cualitativo para identificar el mercado, las compañías a las cuales se va a ofrecer el servicio y el lugar estratégico donde se va a ubicar la empresa y a su vez el cuantitativo por que con éste se pudo definir los tiempos, costos y la rentabilidad del proyecto para poder evaluar si valía la pena invertir en éste negocio o invertir el dinero en el banco.

Es importante tener en cuenta que en todos los procesos que se desarrollaron para definir la factibilidad de éste proyecto los resultados contra beneficio utilidad que ayude a tomar la mejor decisión.

**Población:** La población a la cual fue dirigido éste estudio fue principalmente a empresas de ingeniería y dibujantes de diseños.

**Hipótesis:**

Si se suministran los servicios de dibujo, las compañías de ingeniería podrán reducir los costos administrativos relacionados con la nómina entonces seguirán demandando nuestros servicios.

Si creando el outsourcing de dibujo entonces tendría mayor rentabilidad que invirtiéndola en un banco

**Técnicas e instrumentos de recolección de información:**

En éste estudio se dividió en:

- Estudio de mercado:  
Técnica: Análisis de la oferta y la demanda  
Instrumento: Encuestas -Tabulación
- El estudio administrativo y Organizativo se desarrolló en base a definiciones de cargos, perfiles, roles y ubicación dentro del organigrama.

Técnica: Clasificación de perfiles y roles

Instrumento: Cuadro de los perfiles y roles del personal involucrado en el proyecto

Técnica: Organigrama

Instrumento: Excel

- El estudio de costos.  
Técnica: Análisis Costos Directos, indirectos  
Instrumento: Cuadro de costos

Técnica: Análisis Costos Directos Preliminares al montaje de la compañía

Instrumento: Cuadro de los costos

- El estudio Económico – Financiero.  
Técnica: Análisis de inversión  
Instrumento: Cuadro de inversión.

Plan de análisis:

Para el caso de éste estudio de factibilidad se analizaron la oferta y la demanda para verificar que tan factible es la creación de un Outsourcing de Dibujo y adicionalmente a nivel financiero si la rentabilidad esperada dentro de 5 años es superior a la rentabilidad que obtendría con un banco.

## **ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN**

### **1.9 ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y ORGANIZACIONAL**

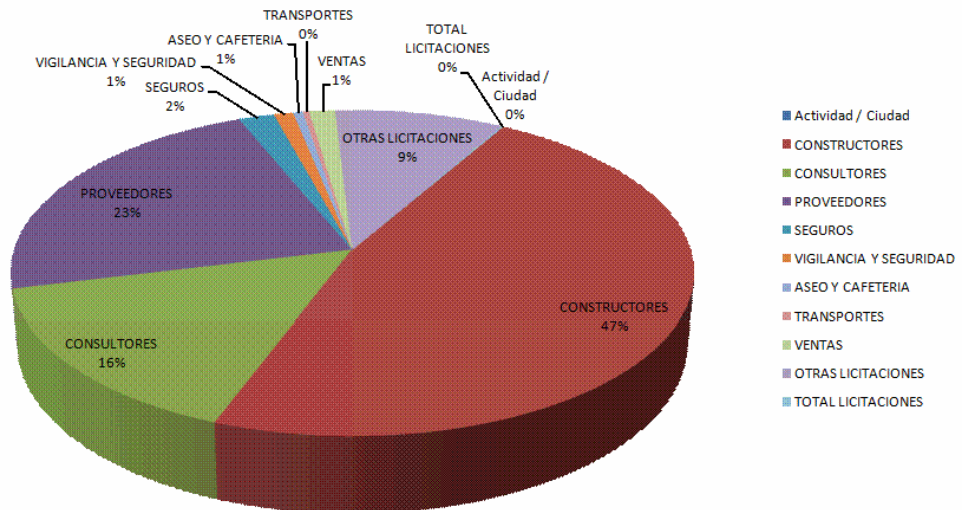
#### Tamaño y Localización del Outsourcing de Dibujo

El Outsourcing se piensa establecer como una compañía prestadora de servicio de dibujo en la ciudad de Bogotá cuya principal finalidad es la de facilitar y suministrar los mejores servicios de dibujo, con el fin de minimizar los costos directos de las compañías que requieran de nuestros servicios como son los de capacitación, asesoría y suministro de personal.

#### Localización:

A nivel macro se ha encontrado que la ciudad donde más licitaciones surgen es ciudad de Bogotá y es donde las más importantes compañías de ingeniería se encuentran ubicadas. Como se indica en el listado que se encuentra a continuación, tomado (<http://www.boletinlicitaciones.com.co/>) del boletín Único de licitaciones y concurso ley 80/93 (resumen de datos a noviembre de 2007). Donde encontramos que de 270 licitaciones a nivel nacional 25 corresponde a la ciudad de Bogotá

## RESUMEN DE LICITACIONES POR ACTIVIDAD Y CIUDAD, NOVIEMBRE DE 2007



A nivel Micro la compañía se piensa ubicar en el sector de Teusaquillo, lugar que se encuentra ubicado entre la s avenida de la Caracas - Av. ciudad de quito y entre la calle 26 - la 53 punto estratégico el cual facilita la movilidad as cualquier punto de la ciudad.

### DESCRIPCION DEL PROCESO

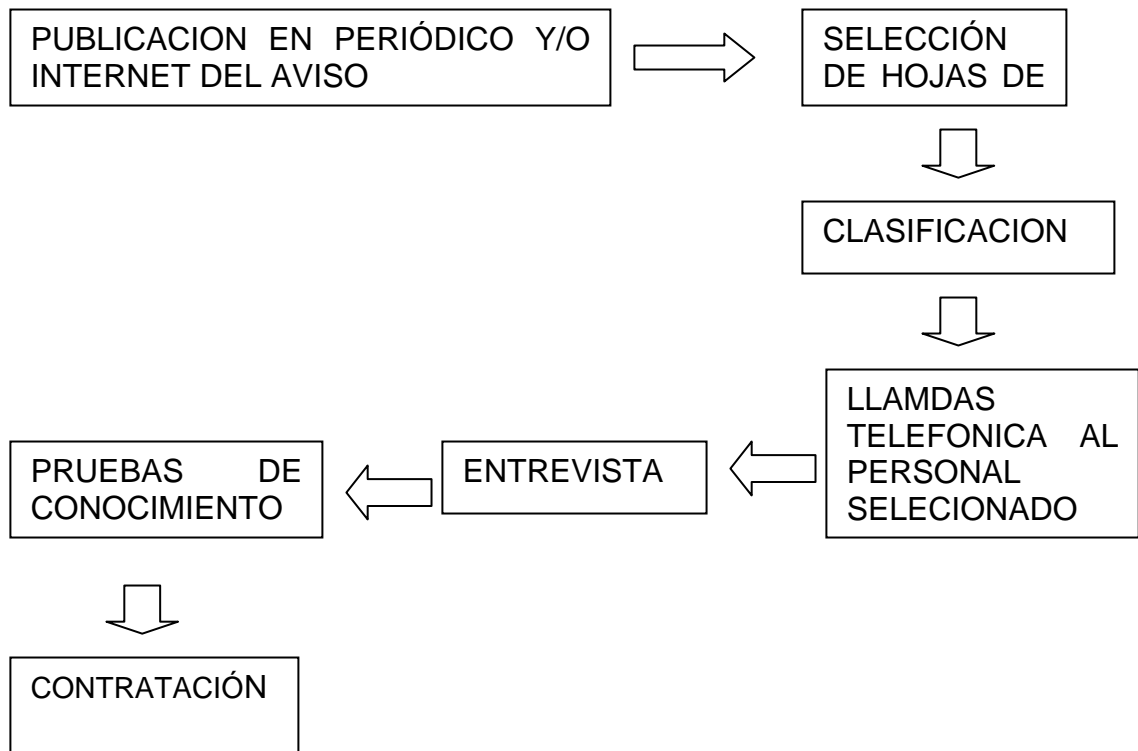
Mediante el periódico y/o Internet se publica el aviso de requerimiento.

Se reciben, seleccionan y se organizan las hojas de vida por tipo y años de experiencia.

Una vez terminado el paso anterior se procede a contactar, realizar las entrevistas y pruebas de conocimiento.

Para realizar éste proceso solo se va a requerir de una secretaria y un psicólogo cada una con un computador y una impresora.

## FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE SELECCION DE PERSONAL



## SERVICIOS

Todos los servicios y la tecnología seleccionada influyen directamente sobre la cuantía de las inversiones, costos e ingresos del negocio.

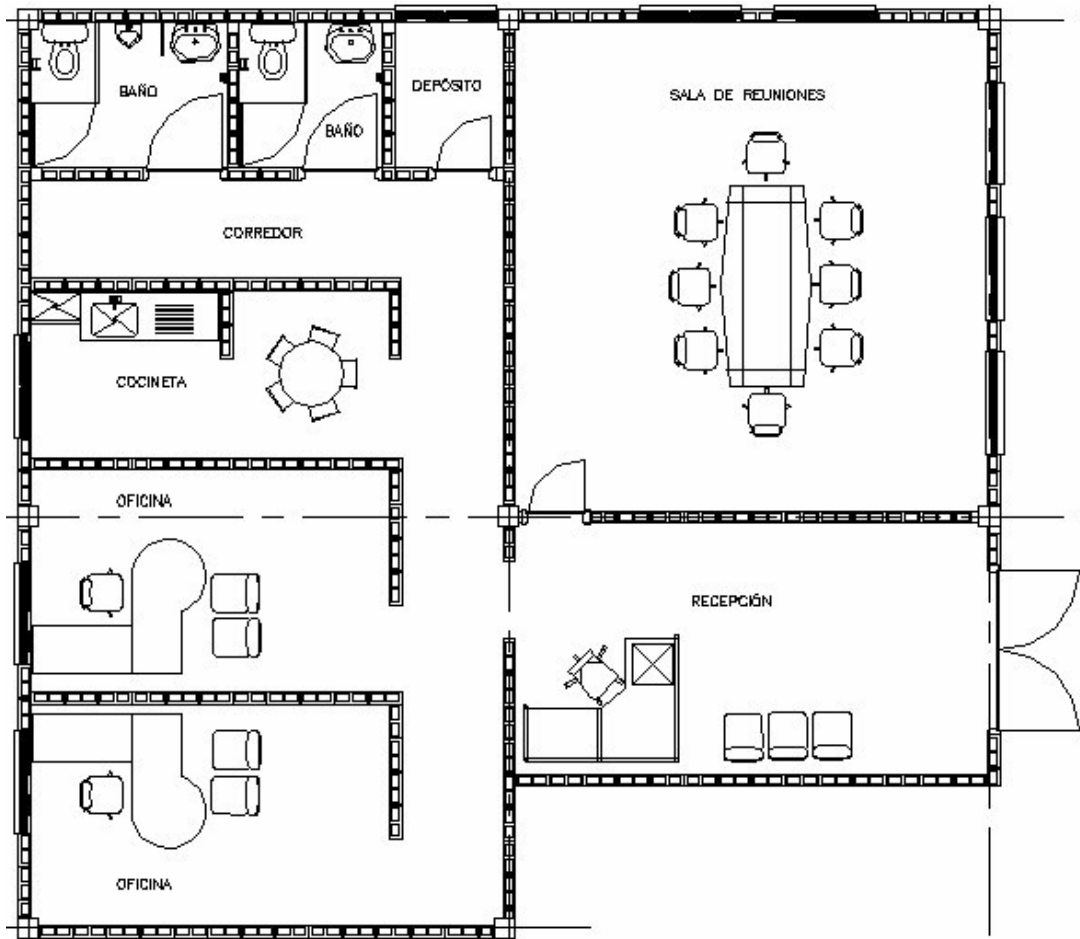
La cantidad y calidad de herramientas, programas y personal profesional requerido para la prestación de los servicios solicitados y otras inversiones se caracterizan normalmente por la labor solicitada por nuestro Clientes.

<b>COSTO DE LOS DIBUJANTES A SUMINISTRAR</b>		
<b>TIPO</b>	<b>AÑOS DE EXPERIENCIA</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>
DIBUJANTE TIPO 1	0-1	\$ 960.000
DIBUJANTE TIPO 2	1-2	\$ 1.920.000
DIBUJANTE TIPO 3	2-5	\$ 2.400.000
DIBUJANTE TIPO 4- AUXILIAR	5-10	\$ 2.720.000
DIBUJANTE TIPO 5- AUXILIAR	mas de 10	\$ 3.680.000
DIBUJANTE TIPO 6- AUXILIAR	Asesores con mas de 8 años	\$ 3.840.000

### DISTRIBUCIÓN DE LA EMPRESA

Al hablar de la planta física se refiere al local donde funcionara el negocio en todo su conjunto. Se busca en esta parte caracterizar, según el tamaño del ente que va a ofrecer servicios, su situación actual y sus necesidades de adquisición.

A continuación se da a conocer un esquema – grafico de la planta física en la cual se encuentran establecidas ubicación de las áreas de gestión.



## ORGANIGRAMA DE LA COMPAÑÍA



## Conclusiones

Para crear esta compañía sólo se requiere de una secretaria, recepcionista con conocimientos contables, una psicóloga tiempo parcial, una contadora que se contrataran 2 días al mes y un administrador el cual tendrá una dedicación del 75%.

### **1.10 ESTUDIO DE MERCADO**

#### Análisis del mercado

El análisis de mercado del OUTSOURCING DE DIBUJO, tiene como objeto principal determinar con un buen nivel de confianza, la existencia real de clientes para los servicios que ofrece, mecanismos de mercadeo, ventajas, desventajas competitivas.

#### Definición del mercado

Delimita el tamaño que tiene el mercado hacia donde se dirige nuestra empresa, nuestros servicios y productos, y que posibilidades de crecimiento plantea.

Mercado geográfico del OUTSOURCING DE DIBUJO:

Nuestros servicios empezarán a ofrecerse solo a la ciudad de Bogotá y posteriormente si contamos con éxito, pensamos extenderlo a la ciudad de Medellín.

#### Mercado objetivo del OUTSOURCING DE DIBUJO

Se piensa dirigir a todas las empresas de Ingeniería que deseen adquirir nuestro servicio de Dibujo.



## Situación del mercado de OUTSOURCING DE DIBUJO:

Cada día se puede observar las dificultades y los sobre costos que tienen las compañías de ingeniería al no encontrar de manera rápida personal idóneo y preparado para la elaboración de planos, debido a que algunas empresas buscan personal con poca experiencia que tenga una tarifa acorde al presupuesto del proyecto, mientras otras compañías debido al tipo de proyecto requiere personal más calificado y otras tienen el personal en planta y requieren tan solo la capacitación y asesoría en los diferentes programas de dibujo en especial los más comercializados como son AutoCAD y MicroStation. Razón por la cual el OUTSOURCING DE DIBUJO ofrecerá personal idóneo que asesore, capacite y elabore de planos de ingeniería a los mejores precios y calidad que se requieran.

## TAMAÑO DEL MERCADO

### Demanda del mercado

“Demanda se define como el volumen que compra un grupo de clientes en un área geográfica y en un periodo de tiempo determinado”.

### Mezcla de mercadeo

Es el conjunto de variables que una empresa puede utilizar y controlar para influir en la respuesta de sus posibles compradores de nuestro servicio, incluyendo elementos como: producto, precio, y calidad.

## SERVICIO

El OUTSOURCING “ACAD-DIBUJO LTDA.” ofrecerá personal idóneo que asesore, capacite y elabore de planos de ingeniería a los mejores precios y calidad que se requieran.

En ACAD-DIBUJO LTDA. Encontraran la variedad de servicios ellos son:

Confiabilidad en los procesos de contratación.

Suministro de personal idóneo que cumpla con los requerimientos establecidos inicialmente por la empresa de ingeniería contratante.

Capacitación, asesoría y elaboración de planos dentro de cada compañía de ingeniería Contratante como dentro de la oficina donde funcionará la empresa.

Solución de conflictos entre el empleador y el jefe de la compañía contratante.

Segmentación:

Para identificar el mercado y poder establecer una tendencia de características del cliente que adquiere el servicio de OUTSOURCING DE DIBUJO, se hizo necesario realizar una encuesta a diferentes compañías de ingeniería.

Base Geográfica:

El OUTSOURCING “ACAD-DIBUJO LTDA.” estará ubicado en el sector de Teusaquillo, debido a ciertas razones como:

Rápido desplazamiento hacia diferente punto de la ciudad, ya que se encuentra ubicado entre Transmilenio de la Av. Caracas y Av Ciudad de Quito.

Por ser estrato 3, sus servicios de teléfono, agua, energía y gas, son bastante económico.

#### CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LOS CLIENTES:

Pueden caracterizarse de acuerdo a su función en el mercado, en este caso, nuestros clientes se caracterizan así:

Consumidor: Persona o grupo de personas que utilizan los servicios y consumen los productos y/o servicios.

Nuestros clientes serán básicamente a pequeñas y grandes compañías de ingeniería Civil, eléctrica y mecánica que requieran de nuestros servicios.

#### ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Por medio de este análisis se pretende tener una idea del entorno competitivo que rodea al OUTSOURCING “ACAD-DIBUJO LTDA.” Identificando cuales son nuestras debilidades y fortalezas y poder trazar estrategias comerciales que ayuden a la compañía a tener prestigio y se reconocida en el medio. Este estudio fue elaborado tomando como posible competencia a las empresas de servicios de digitación de planos de ingenierías encontradas en el directorio telefónico e Internet. Debido a que a la fecha no se pudo evidenciar una empresa que cumpla con algunas de las características de los servicios que ofrecerá el Outsourcing de dibujo “ACAD-DIBUJO LTDA.”

A continuación se presentan las posibles competencias con los tipos de servicios que cada una de éstas prestan.

## ESTUDIO DE MERCADOTECNIA DE LA COMPETENCIA

<b>Empresa</b>	<b>Tipo de servicio que presta</b>	<b>UBICACIÓN</b>	<b>Valor</b>
AD-DIBUJAMOS	Digitaliza planos mecanicos - Descriptiva	Cra 13 No 31A-71	
ALINPLOT	Digitaliza planos y ploteo	CL 19 No 3A-43	
ALONSO GONZALEZ	Elaboración de planos a mano y digitalización de Ingeniería	CL 61 No 9-75 Of 201	según detalles que contenga el plano +/- \$120.000
APHOTEMA TALLER	presentaciones- digitalización de planos en Auto-CAD	CI 63 No 73-38	\$10.000 por hora
ARINGRAF LTDA	Digitación de Planos en Auto-Cad	CL 22C No 42C-03	
TERESA DE FAJARDO	Digitalización de Planos de Mapas y Planos de ingeniería y arquitectura	CL 119 No 51-70	
PLANOS LTDA	Digitalización de Planos ingeniería y arquitectura	Cr 15 No 82-02	
VISUALES DESING	Renders, Dibujo 2D de Arquitectura e Ingenieria	CI 47 No 7-45	
IDEARQ LTDA	Digitalización de Planos Exclusivamente para Salas de Venta	Cr 77 No 52A-76	
MIDCOM ARTCHITECT-COM LTDA		CR 13 No 94A-44	según detalles que contenga el plano +/- \$120.000
ASESIRIA, DISEÑO Y ARQUITECTURA LGD	ASESORIA Y DISEÑO DE INGENIERIA- ELABORACIÓN DE PLANOS	CR 57 No160-30	

## Observaciones de la Competencia.

Se identifico con algunas llamadas que se hicieron a las competencias que algunas son empresas caseras por el tipo de servicios que ellas prestan y cuando se les solicito el servicio de suministro de dibujantes y el valor por plano ninguno de éstas se comprometieron a dar alguna respuesta posible.

## ANALISIS DE LA ENCUESTA

En total se hicieron 55 encuestas, de las cuales 3 fueron anuladas y 2 no se tomaron en cuenta debido a que no llenaron el cuestionario en su totalidad.

Está encuesta fue dirigida principalmente a empleados de las diferentes compañías de ingeniería que ocupan cargos de dirección y coordinación de proyectos, algunas de estas encuestas fueron realizadas telefónicamente y fueron diligenciada por los mismos encuestados.

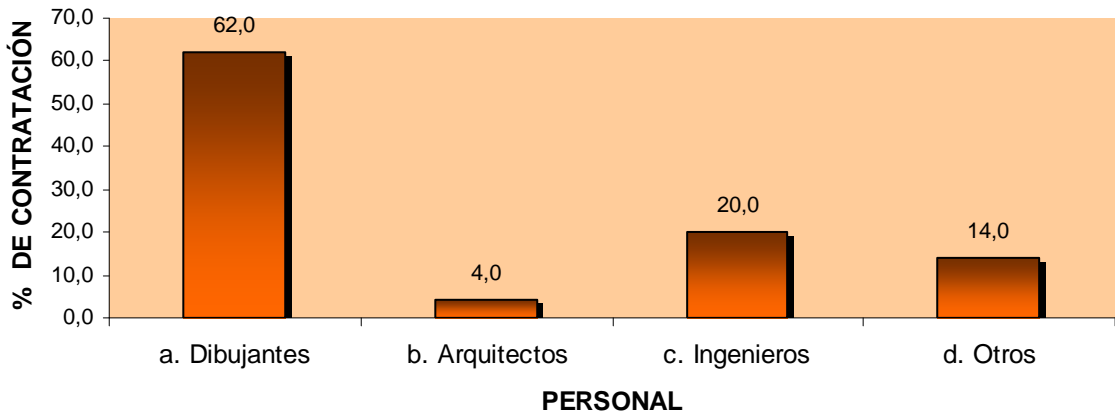
Presenta los siguientes resultados.

### RESUMEN

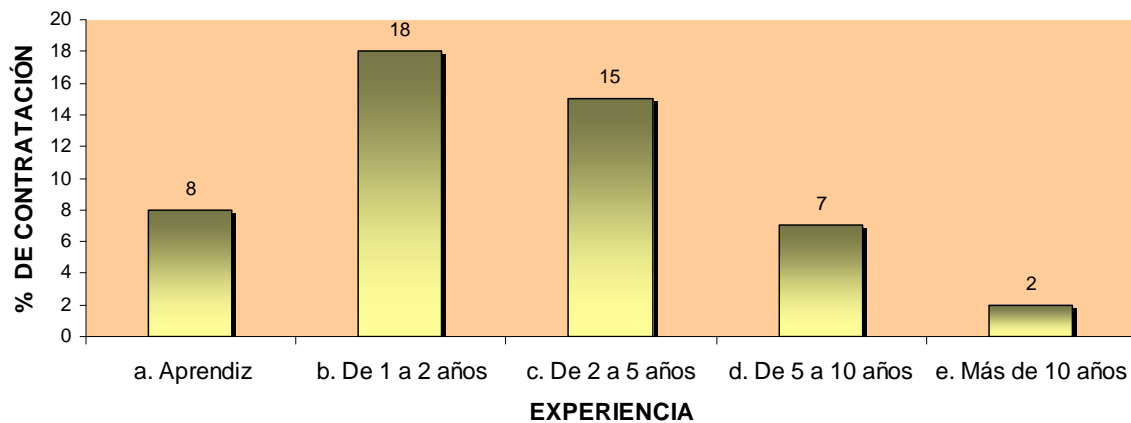
No.	PREGUNTAS	No. RESPUESTA	% RESPUESTA
1	¿Qué tipo de personal contrata con mayor frecuencia?	50	100,0
	a. Dibujantes	31	62,0
	b. Arquitectos	2	4,0
	c. Ingenieros	10	20,0
	d. Otros	7	14,0
2	Teniendo en cuenta la respuesta anterior responda lo siguiente. ¿Con qué experiencia?	50	100,0
	a. Aprendiz	8	16,0

	b. De 1 a 2 años	18	36,0
	c. De 2 a 5 años	15	30,0
	d. De 5 a 10 años	7	14,0
	e. Más de 10 años	2	4,0
3	¿Normalmente por cuanto tiempo lo contrata?	50	100,0
	a. Menos de 1 mes	5	10,0
	b. Entre 1 y 6 meses	16	32,0
	c. Entre 6 y 12 meses	25	50,0
	d. Superior a 1 año	3	6,0
	e. Indefinido	1	2,0
4	¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el suministro de cada persona?	50	100,0
	a. 1.000.000 a 1.500.000	19	38,0
	b. 1.500.000 a 2.000.000	21	42,0
	c. 2.000.000 a 2.500.000	9	18,0
	d. Otro valor	1	2,0

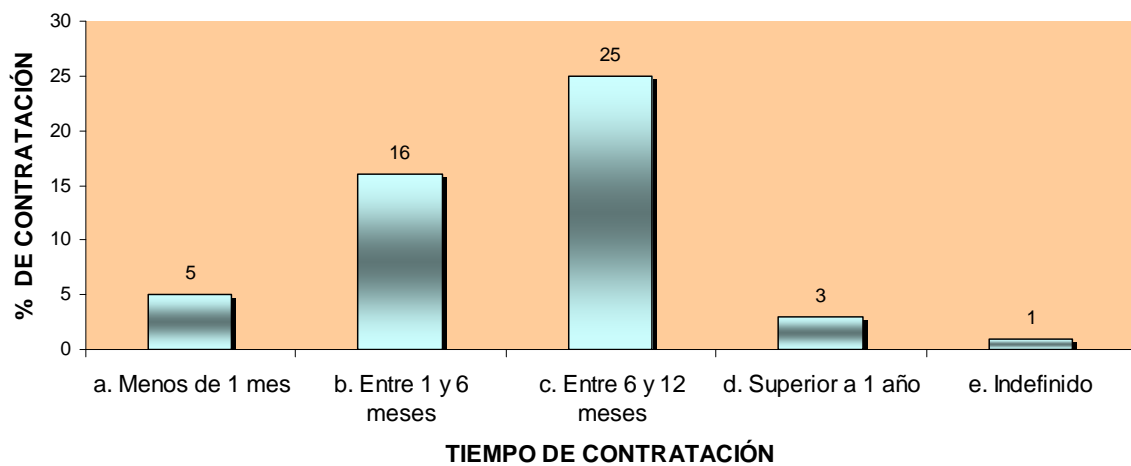
### ¿Qué tipo de personal contrata con mayor frecuencia?



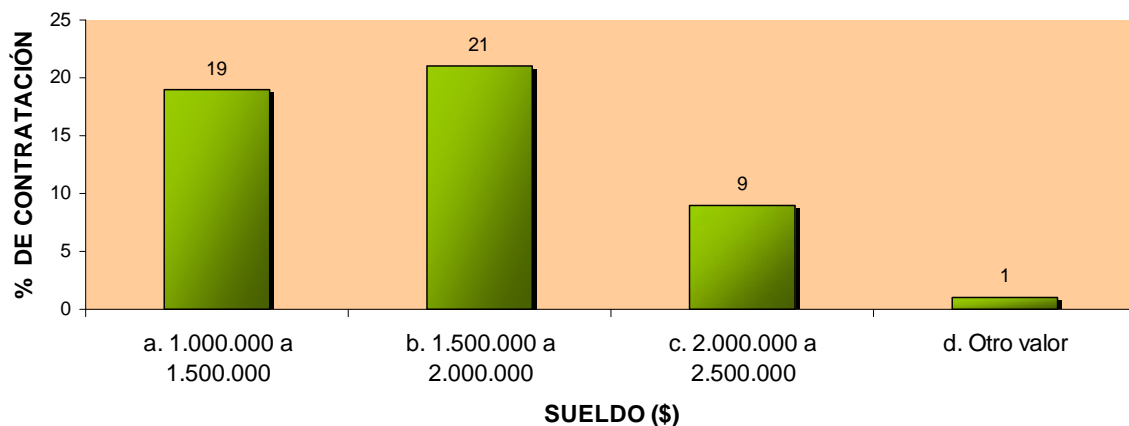
Teniendo en cuenta la respuesta anterior responde lo siguiente ¿Con qué experiencia?



¿Normalmente por cuánto tiempo lo contrata?



**¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el suministro de cada persona?**



**CONCLUSIONES DE LA ENCUESTA**

De las 50 encuestas que se realizaron encontramos que 31 de éstas respondieron que requerían con mayor frecuencia Dibujantes lo equivalente al 62%, lo que indica que hay una alta posibilidad que las empresas encuestadas obtén por buscar nuestros servicios. De las 31 encuestas obtuvimos los siguientes resultados.

Teniendo encuesta la respuesta anterior responda lo siguiente. ¿Con qué experiencia?	31
a. Aprendiz	6
b. De 1 a 2 años	10
c. De 2 a 5 años	10
d. De 5 a 10 años	4
e. Más de 10 años	1
¿Normalmente por cuanto tiempo lo contrata?	31



a. Menos de 1 mes	3
b. Entre 1 y 6 meses	10
c. Entre 6 y 12 meses	16
d. Superior a 1 año	1
e. Indefinido	1
¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el suministro de cada persona que ha seleccionados en la encuesta?	31
a. 1.000.000 a 1.500.000	12
b. 1.500.000 a 2.000.000	13
c. 2.000.000 a 2.500.000	5
d. Otro valor (superior a los anteriores)	1

### Observaciones

Algunas de las personas de las diferentes compañías, solicitaron que no fuera revelado el nombres de éstas en la elaboración del proyecto de grado para no generar preocupación entre sus empleados pero resaltaron que era una excelente idea la de montar éstas compañía ya que no conocían en el mercado una compañía que supliera los servicios que el Outsourcing dibujo quiere suministrar.

### 1.11 ESTUDIO DE COSTOS

Para la realización del estudio de costos se realizaron varias cotizaciones a diferentes proveedores de muebles para oficina y el que más se ajustaba fue MI PRINCIPAL DESVARE ubicado en la Av caracas No 31-20 sur en donde se encontraron precios que se ajustaban a nuestro bolsillo.

<b>Costos de Inversión</b>			
<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>V. Unitario</b>	<b>Total</b>
	Constitución de la empresa		460.000
3	Escritorios Con Silla	165.000	495.000
21	Sillas Fijas	45.000	945.000
1	Archivador	150.000	150.000
1	Biblioteca	170.000	170.000
1	Mesa de trabajo	120.000	120.000
3	Computadores de escritorio Marca Dell	2.600.000	7.800.000
1	Impresora con Scanner, Copia y Fax	429.000	429.000
Total			10.569.000

Los costos fijos fue determinado tomando como base los costos que se está generando el local en el cual se va a crear la oficina del OUTSOURCING.

<b>Costos Fijos Mensuales</b>			
<b>Dedicación</b>	<b>Descripción</b>	<b>V. Unitario</b>	<b>Total</b>
1	Arriendo+ administración		1.500.000
1	Servicios		340.000
1	Sevicio Telefono mas internet banda Ancha		95.000
1	Papeleria		150.000
0.75	Salario Administrador con F. Prestacional (1,58)		2.370.000
1	Salario Secretaria con F. Prestacional (1,58)		711.000
0.13	Servicio de Aseo por dias		80.000
0.07	Servicio de Contador		165.900
Total			5.411.900

Los costos variables fueron determinados mediante un sondeo realizado reacuero a los datos según las encuestas realizadas.

Costos mensuales de los dibujantes ofrecidos serán como se estipulan en el siguiente cuadro:

<b>COSTO DE LOS DIBUJANTES A SUMINSTRAR</b>		
<b>TIPO</b>	<b>AÑOS DE EXPERIENCIA</b>	<b>COSTO BASICO MENSUAL</b>

DIBUJANTE TIPO 1	0-1	960.000
DIBUJANTE TIPO 2	1-2	1.920.000
DIBUJANTE TIPO 3	2-5	2.400.000
DIBUJANTE TIPO 4- AUXILIAR	5-10	2.720.000
DIBUJANTE TIPO 5- AUXILIAR	mas de 10	3.680.000
DIBUJANTE TIPO 6- AUXILIAR	Asesores con mas de 8 años	3.840.000

### 1.12 ESTUDIO DE FINANCIERO

El estudio financiero permite al evaluador determinar si el proyecto planteado es viable desde el punto de vista del rendimiento de los recursos involucrados en el mismo. Permiten medir la rentabilidad de un determinado proyecto, para así tomar decisiones sobre la bondad de ejecutarlo<sup>5</sup>.

Para determinar la viabilidad en del proyecto y luego de calcular el Flujo Neto de Fondos el cual es un esquema que presenta sistemáticamente los costos o ingresos, registrándolos en un periodo determinado se recurre a calcular el Valor presente Neto (VPN) y la tasa TIR Tasa Interna de Retorno<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup> Profesor German Forero. Universidad de La salle 2007

Costos Variables proyectados según la demanda de las diferentes compañías de Ingeniería:

Año 1(se estima tener los siguientes costos y ventas)

Costos Variables Mensuales													
		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
DIBUJANTE TIPO 1	0-1	0	0	1,516,800	0	1,516,800	3,033,600	4,550,400	4,550,400	6,067,200	6,067,200	6,067,200	4,550,400
DIBUJANTE TIPO 2	1-2	0	0	1,516,800	1,516,800	3,033,600	4,550,400	4,550,400	4,550,400	4,550,400	6,067,200	6,067,200	3,033,600
DIBUJANTE TIPO 3	2-5	0	0	1,516,800	3,033,600	3,033,600	3,033,600	4,550,400	4,550,400	4,550,400	4,550,400	4,550,400	3,033,600
DIBUJANTE TIPO 4-AUXILIAR	5-10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DIBUJANTE TIPO 5-AUXILIAR	mas de 10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DIBUJANTE TIPO 6-AUXILIAR	Asesores con mas de 8 años	0	0	0	0	1,516,800	1,516,800	1,516,800	1,516,800	1,516,800	1,516,800	1,516,800	1,516,800
SICOLOGA		921,667	1,859,000	2,014,500	2,014,500	1,185,000	1,185,000	1,185,000	1,185,000	1,185,000	71,100	592,500	0
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>		<b>921,667</b>	<b>1,659,000</b>	<b>6,564,900</b>	<b>6,564,900</b>	<b>10,285,800</b>	<b>13,319,400</b>	<b>16,353,000</b>	<b>16,353,000</b>	<b>17,869,800</b>	<b>18,272,700</b>	<b>18,794,100</b>	<b>12,134,400</b>
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>		<b>5,203,900</b>	<b>5,203,900</b>	<b>5,203,900</b>	<b>5,203,900</b>	<b>5,203,900</b>	<b>5,203,900</b>	<b>5,203,900</b>	<b>5,203,900</b>	<b>5,203,900</b>	<b>5,203,900</b>	<b>5,203,900</b>	<b>5,203,900</b>
<b>TOTAL COSTOS (FIJOS+VARIABLES)</b>		<b>6,125,567</b>	<b>6,862,900</b>	<b>11,768,800</b>	<b>11,768,800</b>	<b>15,489,700</b>	<b>18,523,300</b>	<b>21,556,900</b>	<b>21,556,900</b>	<b>23,073,700</b>	<b>23,476,600</b>	<b>23,998,000</b>	<b>17,338,300</b>
<b>Ventas</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>7,200,000</b>	<b>7,200,000</b>	<b>14,400,000</b>	<b>19,200,000</b>	<b>24,000,000</b>	<b>24,000,000</b>	<b>26,400,000</b>	<b>28,800,000</b>	<b>28,800,000</b>	<b>19,200,000</b>

De igual manera se realizo la proyección de los otros 4 años en los cuales se estima como vida útil del proyecto.

FLUJO DE FONDOS:

Se estima tener una Tasa de Oportunidad	36.07%
---	--------

<b>FLUJO DE FONDOS</b>						
<b>Año</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Ingresos		199,200,000	206,400,000	232,672,000	246,632,320	247,865,482
Costos de Operación		201,539,467	203,951,654	220,555,558	233,788,891	234,957,836
Costo Deducible (Depreciación)		2,021,800	2,021,800	2,021,800	2,021,800	2,021,800
<b>GANANCIAS GRAVABLES</b>		<b>-4,361,267</b>	<b>426,546</b>	<b>10,094,642</b>	<b>10,821,629</b>	<b>10,885,846</b>
- Impuestos Directos (sobre la renta)			164,220	3,886,437	4,166,327	4,191,051
+ Valores de salvamento gravables (venta de activos)						
- Impuestos a la utilidad en venta de activos						
+ ingresos no gravables						
<b>GANANCIAS NETAS</b>		<b>-4,361,267</b>	<b>262,326</b>	<b>6,208,205</b>	<b>6,655,302</b>	<b>6,694,795</b>
+ Depreciación		2,021,800	2,021,800	2,021,800	2,021,800	2,021,800
- Costos de inversión	-10,569,000					0
+ Valor de salvamento, Activos no Vendidos (Año T)						3,060,000
<b>FLUJO DE FONDOS NETO</b>	<b>-10,569,000</b>	<b>-2,339,467</b>	<b>2,284,126</b>	<b>8,230,005</b>	<b>8,677,102</b>	<b>11,776,595</b>

<b>TIR = 27% OK es viable</b>
<b>VPN = 357,125.62 OK es viable</b>

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

De acuerdo a los resultados obtenidos en este estudio de factibilidad se puede determinar la necesidad que existe en cuanto al Outsourcing en áreas como el dibujo en las empresas de Ingeniería y al comienzo pueda que no sea fácil abrir el mercado pero se sugiere que dentro de los socios de la compañía hayan por lo menos dos dibujantes y la sicóloga para poder arrancar con la empresa.

En cuanto al estudio de costos podemos ver que para el arranque de la compañía no requerimos endeudarnos con ninguna entidad financiera debido a que los costos del proyecto son relativamente bajos y el capital de los socios alcanzaría para eso y también para cubrir costos fijos durante los primeros 4 meses antes de recibir los pagos de nuestros clientes.

En el Estudio financiero se pudo analizar que entre el año 2 y 3 se puede recuperar la inversión y tener excelentes utilidades entre el año 4 y 5. Confirmando con los resultados que arrojan la TIR y el VPN que dan por encima de cero lo que comprueba que también es rentable.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Rothery, Brian y Ian Robertson, "OUTSOURCING". La subcontratación. Editora Limusa, 2da edición, 1997.

El costo oculto del Outsourcing. En: Revista Gestión. Vol. 1, No. 2, Marzo - Abril de 1996. pp. 116 a 123.

Universidad Javeriana ©2000. Tesis de grado "Implicaciones Laborares de Outsourcing".

### FUENTES ELECTRONICAS

<http://www.gestiopolis.com/>.

<http://www.uniondebloggershispanos.com>

<http://www.ibermatica.com/ibermatica/eventos/2004/nuevaeraoutsourcing>

[http://mx.geocities.com/tecmadero1/Apendice\\_B.htm](http://mx.geocities.com/tecmadero1/Apendice_B.htm)

<http://sedesur.uanarino.edu.co/~accesod/outsour.html>

<http://www.boletinlicitaciones.com.co/>