

**CREACIÓN DE EMPRESA SALA DE MASAJES CON CAMILLAS
AUTOMÁTICAS EN LA LOCALIDAD DE BOSA PIAMONTE.**

**ANA ROCIO MONROY DUARTE
LADY YIDHNEY SANABRIA SALAMANCA**

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
TECNOLOGÍA EN COSTOS Y AUDITORIA
SOACHA
2008**

**CREACIÓN DE EMPRESA SALA DE MASAJES CON CAMILLAS
AUTOMÁTICAS EN LA LOCALIDAD DE BOSA PIAMONTE.**

**ANA ROCIO MONROY DUARTE
LADY YIDHNEY SANABRIA SALAMANCA**

Proyecto para optar al título de tecnólogo en costos y auditoría

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
TECNOLOGÍA EN COSTOS Y AUDITORIA
SOACHA
2008**

INTRODUCCION

El Estrés o tensión en exceso es causal de múltiples problemas a nivel social, familiar y laboral, debido a las altas tensiones a las que están expuestas las personas actualmente. El estrés emocional puede afectar negativamente el cuerpo o la mente dando inicio a las enfermedades físicas y psicológicas. Una de las mejores formas para combatir el estrés es mediante masajes relajantes.

Desde 1935, Hans Selye, (considerado padre del estrés) introdujo el concepto de estrés como síndrome o conjunto de reacciones fisiológicas no específicas del organismo a diferentes agentes nocivos del ambiente de naturaleza física o química

Existen camillas automáticas las cuales combinan las técnicas de medicina oriental con la medicina tradicional ofreciendo un masaje el cual se hace sobre la columna vertebral liberando tensiones y relajando tanto el cuerpo como la mente.

En esta investigación se encuentran apartes del funcionamiento de las camillas de sus beneficios, contraindicaciones, sus usos y los tratamientos que se puedan realizar con el uso continuo de las camillas automáticas.

TABLA DE CONTENIDO

OBJETIVOS

PLATAFORMA DEL TALENTO HUMANO	7
Análisis Ocupacional Del Cargo	
CONCEPTO DE LA FUNCIÓN EMPRESARIAL	9
Planteamiento De Función Empresarial	
PLAN DE MERCADEO	10
Descripción del servicio	
El mercado	
El cliente	
El perfil del cliente	
El perfil de un cliente típico	
Fidelización del Cliente	
Participación del Cliente	
Competencia	
Fortalezas de la competencia	
Debilidades de la competencia	
Estrategias comerciales	
Inversión en publicidad u otros medios de mercadeo	
Estrategia de precios	
Promoción	
PLAN DE OPERACIÓN	17
Estrategia de servicio	
Estrategia de proceso del masaje	
Descripción de maquinaria	
Localización	
Distribución de planta	
Control de calidad	
PLAN ECONÓMICO FINANCIERO	20
Inversión Inicial	
Proyección De Ventas	
Prorrato De Costos Y Gastos	
Proyección De Nomina	

Proyección Del Estado De Resultados
Proyección Del Balance General
Proyección Del Flujo De Caja

PLAN DE ORGANIZACIÓN **21**

Nombre o razón social de la empresa
Misión
Visión
Valores institucionales
Matriz Dofa
La organización administrativa
Formas de asociación y estructura legal
Trámites De Constitución
Permisos
Delimitación De Las Responsabilidades
Organigrama
Personal
Perfil del personal a contratar
Diseño de cargos

PLAN DE PUESTA EN MARCHA **27**

PLAN DE CONTINGENCIA Y SALIDA **28**

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFIA

OBJETIVOS

Objetivo General

Constituir una sala de masajes en el barrio Bosa brindando un servicio con calidad a la comunidad orientado a mejorar el bienestar físico y mental por medio de masajes en camillas automáticas.

Objetivos específicos

- ✓ Estimular las personas para que acudan a la sala de masajes como una alternativa para bajar los niveles de estrés.
- ✓ Liderar un estilo de vida enfocado en la prevención y el retraso de enfermedades que afectan al ser humano.
- ✓ Orientar en los procedimientos que se requieran para obtener mejores resultados con el masaje.
- ✓ Ofrecer un buen servicio de masajes generando satisfacción a nuestros usuarios.

PLATAFORMA DEL TALENTO HUMANO

Nuestro equipo de trabajo esta conformado por personas que realizan un aporte real y cuantificable en las labores diarias a realizar y que contribuyen al desarrollo de la actividad de la empresa la cual se va a crear.

Nuestro equipo de talento humano estratégico posee al menos las siguientes características:

- ☺ Deben ser personas, con conocimientos complementarios entre sí.
- ☺ El equipo de trabajo debe estar en capacidad de realizar aportes reales al proceso creativo, el cual no será es estático, si no dinámico y progresara hacia objetivos a través del tiempo.
- ☺ Serán líderes de un proceso en el cual se busca mejorar la calidad de vida de las personas por medio de los masajes en camillas automáticas.
- ☺ Obtendrán resultados superiores a la suma de las decisiones y acciones individuales.
- ☺ Tendrán reglas de juego claras.
- ☺ Deben saber empezar desde cero.
- ☺ La plataforma de talento humano comprenderá todas las habilidades, conocimientos, elementos creativos propiciando altos grados de confianza en nuestros clientes.

Análisis Ocupacional Del Cargo

Nombre del cargo: Monitor de sala.

Área a la que pertenece: Operativa.

Jefe inmediato: El gerente.

Objetivo del cargo: Mantener el buen servicio al cliente.

Funciones:

Esta persona suministrara información clara y precisa acerca del masaje y atenderá todas las inquietudes de nuestros clientes.

Funciones Primarias:

Atención al cliente (telefónico y personalizado)

Verificar como se siente nuestro cliente durante el masaje.

Llevar el control de citas.

Funciones Secundarias:

Informar acerca de los beneficios y contraindicaciones del masaje.

Organizar la sala de masajes.

Responsabilidad sobre activos: el monitor de sala debe responder por el buen uso y manejo de las camillas automáticas.

Condiciones ambientales:

La persona que desempeñara el cargo cuenta con las mejores condiciones ambientales para el libre desarrollo de sus funciones debido a que no se manejan ninguna clase de productos, maquinas que produzcan ruidos y no hay polución.

Riesgos de Trabajo: existe la posibilidad de sufrir un desgarre muscular por un mal movimiento al ayudar a un cliente en el momento de terminar el masaje.

CONCEPTO DE LA FUNCIÓN EMPRESARIAL

Planteamiento De Función Empresarial

Nuestra empresa tendrá la capacidad de satisfacer una necesidad en el mercado y aun más, definir su capacidad para generar soluciones de acuerdo a cambios en el mercado.

Prestara un servicio con calidad orientado a mejorar el bienestar físico y mental por medio de masajes personalizados con camillas automáticas a un menor costo y con una mayor comodidad.

Nuestra función empresarial contiene 2 elementos:

1. Contamos con el conocimiento para el manejo de las camillas, así como sus beneficios y contraindicaciones; los cuales la competencia no posee por que les costaría mucho en términos de tiempo y dinero.
2. Estaremos en continuas capacitaciones para poder gestionar nuestro conocimiento e ir de la mano con los cambios tecnológicos.

PLAN DE MERCADEO

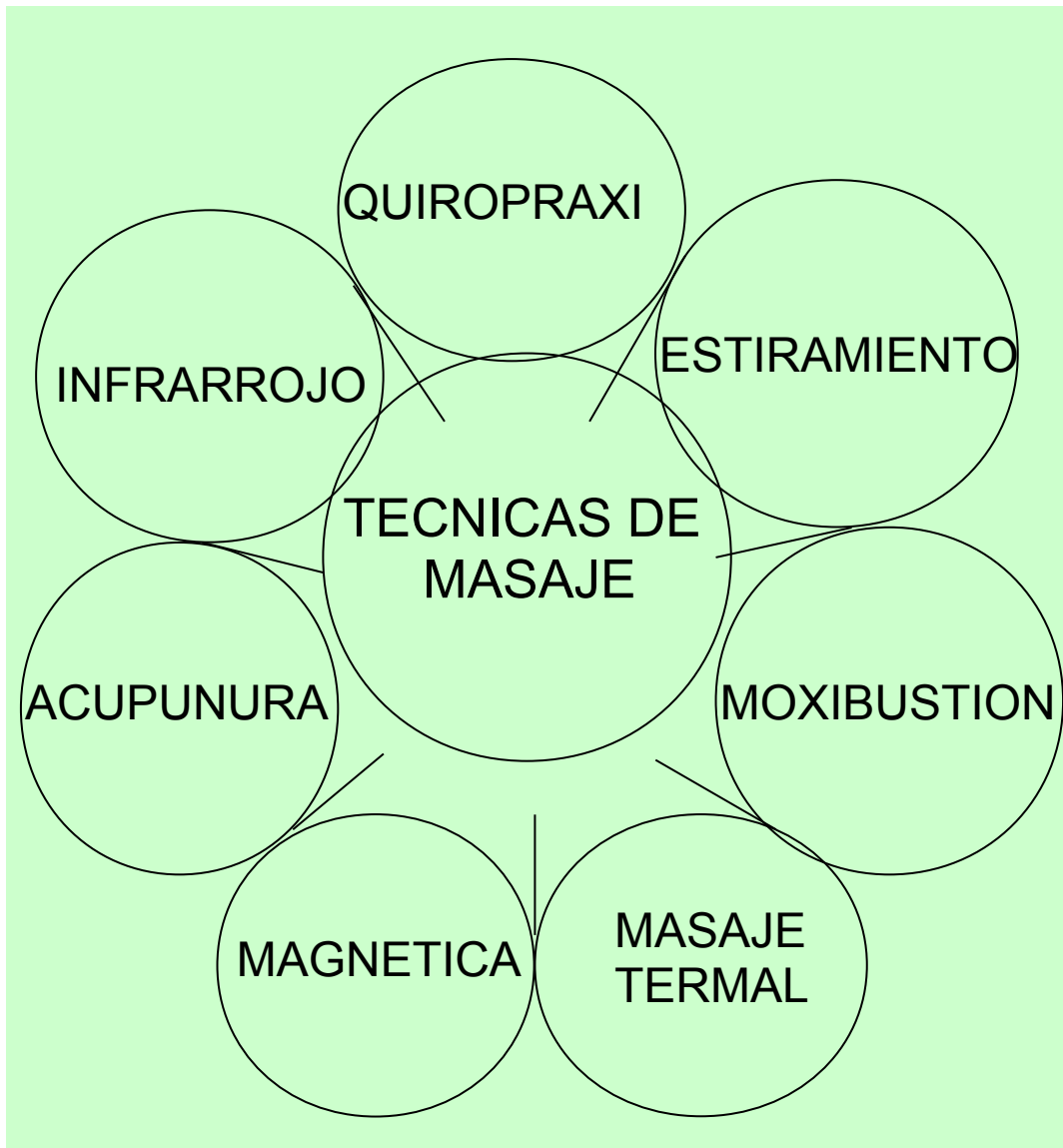
Descripción del servicio:

Con el fin de combatir los problemas de estrés o tensión, que se han convertido en una de las principales causas de malestar en la actualidad y en un factor de riesgo determinante de enfermedades físicas y psicológicas; nosotros como empresa brindaremos una alternativa que se hace mediante camillas automáticas que ofrecen relajar el cuerpo por medio de un rodillo que hace movimiento llamado masaje el cual inicia desde la cabeza y termina en la cintura relajando los nervios vertebrales y eliminando dolores de espalda, luego hace acupresión estimulando los puntos neurálgicos de la columna el uso continuo de las camillas automáticas ofrece los siguientes beneficios buscando mejorar el estado físico y psicológico de las personas.

1. Alivia el estrés y dolores musculares.
2. Mejora la circulación sanguínea y nutre las células.
3. Incrementa los factores de calcio en la membrana celular,
4. Tiene propiedades anti inflamatorias, mejorando el dolor articular ocasionado por enfermedades reumáticas.
5. Reduce las crisis asmáticas y minimiza el uso de broncodilatadores.
6. Reduce malestares digestivos.
7. Disminuye los ácidos grasos que se depositan en las arterias.
8. Regula el intestino y equilibra la acidez estomacal.
9. Mejora el rendimiento físico, psíquico y deportivo.
10. Reduce migrañas (dolores de cabeza)
11. Regula presión arterial
12. Corrige desorden de columna vertebral
13. Mejora la postura de la columna vertebral.
14. Corrige escoliosis y hernia discal
15. Reduce talla y peso (sirve para adelgazar)

En el siguiente diagrama se observa las diferentes técnicas de masaje que proporciona la camilla.

Figura 1. Técnicas del masaje



Fuente: (video manual camilla Dr. Q)

El mercado

Objetivo:

Analizar si las personas del sector utilizarían las camillas automáticas de masajes para prevenir el estrés, aliviar sus dolencias y prevenir enfermedades

Fases del estudio de mercado

Se realizó la siguiente encuesta en Bosa Piemonte para recopilar datos y medir el interés de las personas por los masajes en camillas automáticas.

ENCUESTA PARA ESTUDIO DE MERCADO

NOMBRES Y APELLIDOS:	
EDAD:	OCUPACION:
TELEFONO	DIRECCION
BARRIO	LOCALIDAD

1. ¿Padece usted de alguno de estos dolores?

- a) Problemas de espalda o columna b) Problemas digestivos
c) dolores musculares d) malestar o dolores en general e) otros

2. ¿Su EPS le presta los servicios adecuados cuando usted los requiere?

SI ____ NO ____

3. ¿Sabiendo que existe una técnica de relajación por medio de masaje que alivia los dolores del cuerpo y ayuda a mejorar la salud usted la utilizaría?

SI ____ NO ____

4 ¿Cuánto pagaría por el masaje?

- a) 3.000 b) 5.000 c) 7.000 d) 10.000

5. ¿En que horario le gustaría tomar el masaje?

- a) Mañana de 7am a 11am b) en la tarde de 12 m a 5 pm
c) todos los días Lunes a sábado d) fuera del horario de oficina (domingos y festivos)

Segmentación del mercado

Ubicación geográfica.

Lugar de realización.

Localidad 7 de Bosa Sector Bosa Piamonte

Tipo de encuesta:

Preguntas cerradas (estructuradas)

Opción múltiple

Método de contacto:

Personal, en forma individual.

Grupos de personas a analizar.

Personas de sexo masculino y femenino, con edades entre 5 y 79 años

Determinación de la muestra

Habitantes de la localidad de Bosa a 2007 501.580 de los cuales son hombres 244.612 y 256.968 mujeres.

Total de la población multiplicado por 100 sobre total encuestas realizadas igual a tamaño de la muestra.

$$\frac{501.580 \times 100}{38} = 0,008$$

Tamaño de la muestra:

El tamaño de la muestra a utilizar será de 38 personas.

Determinación de la demanda

Según el método de organización de datos por distribución de frecuencia en la encuesta realizada la población objeto esta entre las personas de 55 a 67 años de edad como lo muestra el grafico.

[Ver Estudio De Mercado](#)

El cliente

Las necesidades del cliente serán motivo permanente de nuestra investigación y análisis, dado que éstas dan origen a una serie de desarrollos de nuevos productos o servicios aplicados a los mismos, los cuales diseñaremos con el propósito de mantener la calidad y el buen servicio.

El perfil del cliente:

Al igual que para otras empresas la razón de ser son los clientes para nosotros también lo serán y por tal motivo el conocimiento que de ellos poseamos nos convierte en el factor diferenciador y estratégico a la hora de mantener y crear una posición competitiva fuerte.

El perfil de un cliente típico:

Nuestro cliente típico será aquel que por motivos de estrés, problemas de espalda u otras dolencias; necesite del masaje para dar solución a su malestar y por tal motivo los servicios ofrecidos por nuestra empresa estarán enfocados a mejorar la calidad de vida.

¿Qué potencial se observa en esos clientes para ser desarrollados como consumidores futuros de los productos o servicios ofrecidos por nuestra empresa?

El 52.63% de la población encuestada no esta conforme con los servicios que les presta su EPS y 97.37% están interesados en usar las camillas automáticas para aliviar sus molestias. Lo cual nos permite diseñar elementos para orientarlos en los procedimientos cuando ellos lo requieran.

¿Cómo se comparan nuestros clientes en términos de gustos, ingresos y otros factores frente a los de la competencia?

El 100% de los encuestados está en condiciones económicas de pagar por el servicio de masaje en camillas automáticas debido al bajo costo que este representa; las comodidades y otros factores como horarios de atención, comodidad e infraestructura nos favorecen frente a la competencia.

Fidelización del Cliente:

Más que buscar la fidelidad del cliente es brindarle el mejor servicio, de esta manera estaremos seguros de que nuestros clientes van a estar por mucho tiempo con nosotros; ellos mismos traerán clientes nuevos y de esta forma crecerá la empresa.

Para ello ofreceremos un ambiente agradable, cómodo y seguro que atienda sus requerimientos y expectativas de esta forma se determinara la duración de la relación cliente-empresa.

Participación del Cliente:

Se generaran espacios que permitan una retro-alimentación sobre las inquietudes y expectativas de los clientes, de tal manera que se identifique lo que busca encontrar en nuestra empresa el cliente y nos permita anticiparnos con productos y servicios de óptima calidad.

Estrategia de precios:

Con base en la demanda, en los costos y en la competencia nuestros precios representa un papel determinante a la hora de interactuar en el mercado dando a bajo precio tenemos la posibilidad de tener mas clientes y de esta forma poder posesionarnos en el mercado.

Promoción:

Debido a que no se cuenta con el suficiente presupuesto para las labores comerciales, la estrategia que se utilizara para la publicidad efectiva será comunicar al público sobre nuestra existencia y los servicios que prestaremos, sus características, las ventajas y el como acceder a este servicio se utilizaran los medios virtuales y volantes ya que tiene un costo que se ajusta a nuestro presupuesto.

Las promociones se llevaran a cabo según la época del año y nuestro precio no sufrirá ninguna variación por las posibles ofertas.

Competencia:

Nuestros competidores directos son las sillas de masajes, aquellas personas que se dedican a hacer masajes manuales y nuestros competidores indirectos son los spa y centros de estética que ofrecen espacios de relajación. Aunque su participación en el mercado es notable se determinan que no cubren en su totalidad las necesidades de los clientes.

Fortalezas de la competencia:

En su mayoría cuentan con amplia infraestructura y dentro de su portafolio ofrecen diferentes servicios.

Debilidades de la competencia:

La mayoría de los spa están ubicados al norte cubriendo la población con gran poder adquisitivo por lo tanto sus precios son muy elevados.

Estrategias comerciales o promociones:

Por lo general los spa ofrecen promociones y obsequios que dependen de fechas especiales.

Inversión en publicidad u otros medios de mercadeo:

Normalmente estas empresas utilizan medios de comunicación como revistas muy nombradas, anuncios televisivos entre otros para darse a conocer lo cual es muy costoso.

Estrategia de precios

Normalmente sus precios son muy elevados debido a su ubicación y a la publicidad que utilizan incluyendo si el trabajo se hace de forma manual.

PLAN DE OPERACIÓN

Describiremos de manera detallada el proceso de la empresa, los métodos, la tecnología a utilizar y la capacidad de prestar el servicio.

Estrategia de servicio:

Aquí diseñamos el servicio con los requerimientos mínimos exigidos por el cliente.

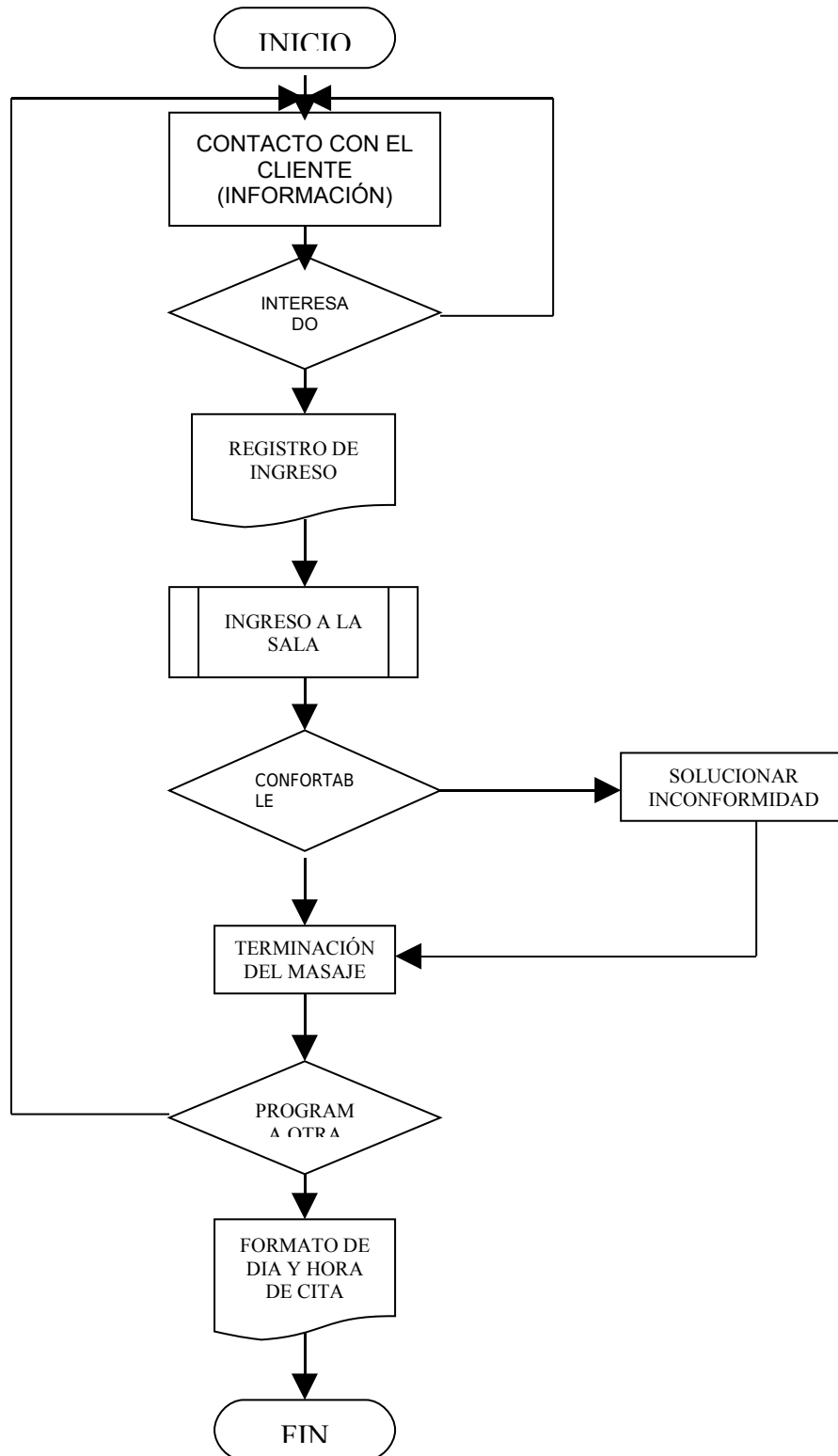
Uno de los factores más importantes en el momento de tomar el masaje es lograr que el cuerpo y la mente se relajen para obtener mejores beneficios; es por eso que hemos diseñado el ambiente apropiado el cual cuenta con instalaciones cómodas y lejos del ruido de los vehículos además música de fondo, aromas y una luz tenue hacen parte de la tranquilidad y el bienestar de cada uno de nuestros clientes.

Estrategia de proceso del masaje:

- ☺ Recibimos a nuestros clientes con una agradable sonrisa y les transmitimos energía positiva.
- ☺ Los clientes son informados sobre las camillas automáticas.
- ☺ Se les pide que se presenten y nos comenten sus molestias de esta forma podemos brindarles la atención adecuada.
- ☺ Según la información brindada por ellos explicamos los beneficios que ofrecen los masajes en las camillas automáticas.
- ☺ Abrimos un registro de ingreso con el fin de conocer mejor su estado de salud, también en caso que hallan cirugías pasadas y poder observar sus mejoras.
- ☺ Según ese registro de ingreso se les informa el porque no podrían tomar el masaje en las camillas automáticas.
- ☺ En seguida nos dirigimos hacia el área de masajes una vez estando frente a la camilla se les pide a nuestros clientes apagar el celular, retirar objetos metálicos, correas, zapatos y otros accesorios que los puedan incomodar.
- ☺ Luego con nuestra ayuda se acuesta en la camilla y les indicamos que el masaje va a comenzar.
- ☺ Pasados 40 minutos termina el masaje y nuestros clientes son asistidos para levantarse con calma.
- ☺ Se le recomienda no ingerir bebidas frías, abrir la nevera o mojarse durante las 2 horas debido a que deben evitarse cambios bruscos de temperatura.
- ☺ Se les pide que tomen asiento unos minutos en la sala de espera y se les pregunta su opinión acerca del masaje y como se sintieron.
- ☺ Se les preguntan si desean separar su próxima cita.
- ☺ Luego nuestros clientes son despedidos con la misma sonrisa con la que fueron recibidos, la satisfacción de nuestros clientes será un placer para nosotros.

[Tabla 2. Ficha técnica de servicio](#)

Figura 3 Descripción del servicio



Fuente: (Autor)

Descripción De Maquinaria

Camilla Automática Para Masajes

Colchón indeformable, muy resistente al peso y al paso del tiempo

Rodillo de piedras de jade de máxima calidad, Motor silencioso y fiable polea dentada de arrastre con dos rodillos. Además cuenta con certificación FDA.

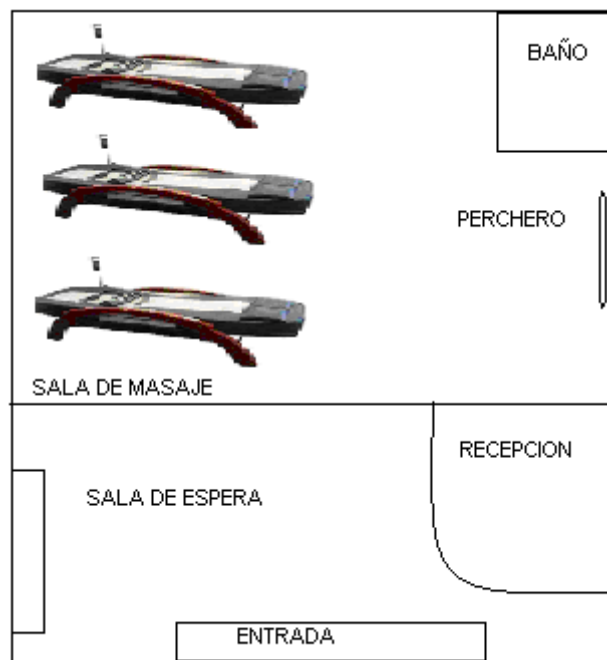
[Ver Certificado de Camilla](#)

Localización:

Proyectamos abrir la sala de masajes en el sector de Bosa Piamonte pero su dirección no se sabe con certeza.

Distribución de planta

Figura 4: Distribución de planta



Fuente: (Autor)

Control de calidad:

Diseñaremos un formato el cual tendrá preguntas precisas con referencia al servicio presado por nuestra empresa y tendrá un espacio para las sugerencias de nuestros clientes (buzón de sugerencias).

PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

Inversión Inicial

Objetivo:

Determinar detalladamente la inversión necesaria para iniciar la empresa.

[Ver: Inversión inicial](#)

PROYECCION DE VENTAS

debe tenerse en cuenta el número de productos actuales y futuros, su ciclo de vida, sus precios y la proyección de las cantidades que podrían ser vendidas.

[Ver: Proyección De Ventas](#)

PRORRATEO DE COSTOS Y GASTOS

Representan las obligaciones que debe adquirir la compañía para sostener su operación. Estos egresos están representados principalmente por los costos de producción, costos de comercialización y ventas y costos administrativos

[Ver: Prorrateo De Costos Y Gastos](#)

PROYECCION DE NOMINA

[Ver: Nómina](#)

PROYECCION DEL ESTADO DE RESULTADOS

Muestra los beneficios o pérdidas de una empresa previstos en un periodo de tiempo determinado. Ilustra sobre los ingresos esperados, los beneficios brutos, los costos operativos, y los beneficios netos o las pérdidas luego de descontar los impuestos, las amortizaciones y los gastos financieros.

[Ver: Estado de resultados](#)

PROYECCION DEL BALANCE GENERAL

Tiene por finalidad mostrar las debilidades y fortalezas financieras de la empresa, muestra lo que tiene la empresa frente a lo que debe, lo cual al restarlo dará el valor neto o capital.

[Ver: Balance general](#)

PROYECCION DEL FLUJO DE CAJA

es un estado financiero básico que presenta, de una manera dinámica, el movimiento de entradas y salidas de efectivo de una empresa, en un periodo de tiempo determinado y la situación de efectivo, al final del mismo periodo.

[Ver: Flujo de caja](#)

PUNTO DE EQUILIBRIO

[Ver Punto De Equilibrio](#)

PLAN DE ORGANIZACIÓN

Haremos referencia a la estructura que adoptara la empresa para hacer frente a las responsabilidades que se resultan de la operación. Aquí describimos detalladamente los principales elementos de los procedimientos administrativos y sus consecuencias económicas.

Nombre o razón social de la empresa

VANIDADES & SALUD

Misión

Facilitar la conservación y mantenimiento de la salud por medio de los masajes en camillas automáticas liderando un estilo de vida saludable.

Visión

Crear espacios de relajación con calidad para alcanzar el bienestar físico y emocional mejorando la salud y armonía de nuestros usuarios.

Valores institucionales

☺ La Integridad

Seremos honestos, sinceros y leales, inspiramos confianza entre todos bajo un enfoque de justicia, equidad y respeto por los principios legales, morales y éticos de la comunidad.

☺ El Servicio al Cliente

Estaremos orientados a superar las expectativas de nuestros usuarios y tomamos decisiones con criterio, sentido común y agilidad.

☺ Nuestra Gente

Promoveremos el bienestar y el desarrollo humano y reconocemos el conocimiento, talento y la experiencia de las personas como apoyo para ser cada día mejores.

☺ El Trabajo en Equipo

Compartiremos nuestros conocimientos y escuchamos con actitud positiva, promovemos los esfuerzos comunes en beneficio de la organización.

☺ El Aprendizaje Permanente

Reconoceremos los triunfos para exaltarlos y los fracasos para aprender de ellos con humildad y respeto por la persona.

☺ La Innovación

Sentiremos pasión por la creatividad, la flexibilidad y la calidad.

☺ El Compromiso

Mantendremos un alto grado de responsabilidad en el cumplimiento de nuestras funciones y actividades dentro y fuera de la Empresa.

☺ La Efectividad

Haremos uso eficiente y eficaz de los recursos y procesos, cuidamos la imagen, bienes e intereses de la Empresa.

☺ La Comunidad

Con alto sentido de responsabilidad social hacemos énfasis en seguridad y en la conservación de la salud.

Oportunidades Y Amenazas

Matriz Dofa

Factores internos Externos	FORTALEZAS Imagen corporativa calidad en el servicio, infraestructura, personal capacitado.	DEBILIDADES ser nuevo en el mercado No tener suficiente capital
OPORTUNIDADES Adquirir nuevas tecnologías, recursos humanos calificados, apertura de nuevas sucursales, introducir nuevos productos y Servicios.	ESTRATEGIA FO: Adquirir camillas automáticas de última tecnología y otros productos.	
AMENAZAS Ingreso de nuevos competidores, productos sustitutos y quejas.	ESTRATEGIA FA: Fortalecernos por medio de capacitaciones continuas, actualizando e innovando nuestro servicio para no ser impactado por alguna amenaza. Buscar apoyo de una entidad financiera.	

La organización administrativa

Para nosotros será un orgullo poder brindarles a nuestros clientes la mejor opción de vida, en donde la mayor fortaleza es poder ofrecerles masajes los cuales son la mejor formula para combatir el estrés. VANIDADES & SALUD liderara un estilo de vida saludable y estamos seguros que con nosotros encontraran la mejor forma para dar el siguiente paso y permitimos asistirlos en todo lo que sus expectativas lo requieran.

Trataremos de definir estructuras flexibles, dónde la participación en los procesos y responsabilidades serán más importantes que los cargos.

Formas de asociación y estructura legal

Nos constituiremos como una sociedad de responsabilidad limitada la cual será conformada por tres personas mayores de edad. Los cuales responderán hasta el monto de los aportes según correspondan a cada uno.

Trámites de constitución:

Constituir una empresa conlleva un proceso legal. Se deben tener claros los pasos que hay que seguir, la omisión de alguno de ellos puede hacer que el equipo de trabajo y la empresa se encuentren con problemas legales una vez la esta esté en operación.

Para la puesta en marcha del negocio es necesaria la siguiente documentación:

- Acta de constitución
- Elaboración de minuta
- Escritura publica
- Registro único tributario
- Verificación del nombre o razón social en la Cámara de Comercio correspondiente a la jurisdicción del domicilio de la empresa.
- Registro de la Cámara de comercio.
- Inscripción en la DIAN para el diligenciamiento del NIT (número de identificación tributario)
- Inscripción o matrícula en industria y comercio.
- Trámite de permiso de facturación.
- Registro de libros contables.

Permisos:

- Bomberos
- Secretaria de salud
- Curaduría urbana
- Invima

DELIMITACIÓN DE LAS RESPONSABILIDADES

Junta Directiva:

Funciones de la junta directiva:

Es el máximo responsable de la obtención de resultados razonables para los asociados y de la supervisión del rendimiento de los ejecutivos clave. A su vez, está encargada de prevenir los conflictos y equilibrar los intereses de los distintos grupos.

- a. Velar por los resultados de la empresa conforme a las condiciones de mercado.
- b. Garantizar la efectividad de los sistemas de revelación de información.
- c. Dedicar tiempo suficiente al ejercicio de sus funciones como miembros de la junta directiva.
- d. Garantizar la aplicación de políticas de buen gobierno corporativo adoptadas por la sociedad.
- e. Colaborar con los ejecutivos clave en la construcción de la estrategia corporativa de la sociedad, aprobarla y realizar control y seguimiento: (I) misión y visión de la sociedad; (II) objetivos e indicadores de gestión; (III) plan financiero; (IV) plan para la administración de riesgos; (V) plan para el manejo de la imagen corporativa; (VI) plan de mercado; (VII) políticas laborales; (VIII)

políticas de administración de conflictos de interés; (IX) políticas para la resolución de controversias internas y externas; (X) políticas para el cierre de la actividad empresarial; (XI) plan de formación para el relevo del ejecutivo principal.

f. Definir las políticas para nominar, nombrar, evaluar y remover a los ejecutivos clave de la sociedad.

g. Determinar los sistemas de compensación de los ejecutivos clave de la sociedad. La junta directiva deberá establecer sistemas objetivos de compensación fijos o variables según la necesidad de la sociedad. De la misma manera la junta deberá establecer los casos en los cuales única y exclusivamente los ejecutivos clave podrán recibir bonificaciones extraordinarias.

h. La junta directiva establecerá los criterios para definir y diferenciar los gastos empresariales y no-empresariales.

i. Solicitar informes a los ejecutivos clave, sobre la situación de la sociedad cuando lo estime conveniente.

j. Verificar que los procedimientos de elaboración de la contabilidad se ajusten a los preceptos de ley y reflejen la situación económica real de la empresa.

k. Garantizar la integridad de la revisoría fiscal o cualquier auditoría.

l. Poner a consideración del Máximo Órgano Social, las reformas que considere necesarias al código de Buen Gobierno Corporativo de la sociedad.

m. Autorizar operaciones mercantiles de la sociedad con sus asociados y/o con sus partes relacionadas.

Comités de la Junta Directiva:

La constitución de Comités de Junta Directiva cuya función es asesorarla en temas específicos como: Auditoría, Nominación y Compensación.

Los comités de junta directiva estarán conformados por los miembros de la junta directiva y en lo posible que sean miembros independientes. Los comités podrán contar con personas externas idóneas para los temas asignados.

Sistemas de remuneración de los miembros de la junta directiva:

Se adoptarán sistemas de remuneración de los miembros de la junta directiva. El plan de remuneración deberá ser aprobado por el máximo órgano social y deberá ser proporcional al tiempo de dedicación, la situación financiera de la sociedad y la participación en los comités, si los hubiere.

Gerente:

Además de las responsabilidades establecidas para los administradores, el gerente como máximo representante legal de la sociedad, deberá:

- Ejecutar la estrategia corporativa diseñada por la junta directiva.
- Nombrar y remover funcionarios conforme a las políticas establecidas por la junta directiva o el máximo órgano social.
- Presentar informes periódicos y de gestión que le sean solicitados por la junta directiva o hayan sido establecidas por el órgano social.
- Mantener debidamente informada a la junta directiva para el cumplimiento de sus funciones. La información deberá ser suministrada en forma completa y oportuna.

- Convocar al máximo órgano social y a la junta directiva, anexando la información necesaria para el desarrollo de las reuniones, conforme a los parámetros establecidos por este código para las convocatorias.

Departamento Administrativo:

Su función principal será llevar a cabo la planificación estratégica de la empresa (definir misión, vision, políticas, analizar la situación de la empresa y establecer objetivos, estrategias y técnicas para conseguir las metas).

Departamento De Mercadeo y Ventas:

Se encargara de dar a conocer nuestro portafolio de servicio al igual que promocionarlo y venderlo, fijándose metas para su posterior cumplimiento.

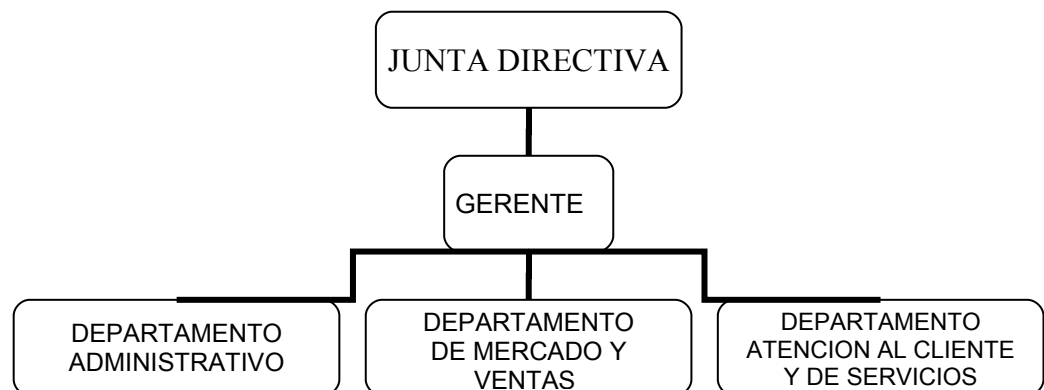
Departamento De Atención Al Cliente y De Servicios:

Este departamento será el encargado de velar por la comodidad, tranquilidad y satisfacción de nuestros clientes. Ofreciéndoles el mejor servicio para cumplir con el objetivo.

De ellos dependerá que se creen lasos de confianza en relación cliente-empresa de esta forma ellos se sentirán seguros y harán de nuestra empresa el lugar ideal para relajarse.

ORGANIGRAMA VANIDADES & SALUD

Figura 5: Organigrama



Fuente: (Autor)

Personal:

El personal que se requiere para cumplir con el servicio de masaje será una persona que cumpla con el siguiente perfil.

Los elementos que tendremos en cuenta son:

Tipos de contratación:

El contrato que se firmara por las partes será de termino indefinido y se registrá por las normas legales vigentes según la código sustantivo de trabajo colombiano.

El salario se liquidara de acuerdo a las siguientes bases:

Bases salariales

SALARIO	461.500
SUB TRANS	55.000
EPS	12,50%
FP	16,00%
ARP	0,522%

PARAFISCALES

CAJA COM	4%
ICBF	3%
SENA	2%

CESANTIAS	8,33%
INTERESES/ C	1%
PRIMA	8,33%
VACACIONES	4,17%

Perfil del personal a contratar

Edad: La persona debe estar entre los 18 y 40 años de edad.

Nivel educativo: Bachiller.

Experiencia: tener mínimo un año de experiencia en servicio al cliente.

Conocimientos: contar con conocimientos de primeros auxilios.

Habilidades: que sea una persona ágil y dinámico.

Diseño de cargos

Este cargo dependerá del departamento de atención al cliente y de servicios será el encargado de recibir a nuestro cliente y atenderlo durante todo el tiempo del masaje.

PLAN DE PUESTA EN MARCHA

Para poder llevar a cabo el funcionamiento de nuestra empresa debemos tener en cuenta los principales pasos para la constitución de una sociedad.

- Verificación del nombre o razón social en la Cámara de Comercio correspondiente a la jurisdicción del domicilio de la empresa.
- Elaboración de los estatutos.
- Elevación de los estatutos a escritura pública.
- Liquidación y pago de impuesto de registro.
- Registro de la Cámara de comercio.
- Inscripción en la DIAN para el diligenciamiento del NIT (número de identificación tributario)
- Inscripción o matrícula en industria y comercio.
- Trámite de permiso de facturación.
- Registro de libros contables.

[Ver Informe De Responsabilidades Y Constitución De Una Sociedad Ltda](#)

PLAN DE CONTINGENCIA Y SALIDA

Este plan se encarga de establecer las estrategias que implementaríamos en caso de producirse la siguiente situación:

- Dificultades en el cumplimiento de los objetivos y metas de ventas.

Este plan de negocio plantea un análisis de las posibles situaciones que pueden producirse en la empresa y que pongan en peligro su supervivencia y sostenibilidad en el tiempo.

- Alguno de los socios desea vender su participación social por que considera haber alcanzado los objetivos de rentabilidad esperada.
- Se requiera la consecución de un nuevo inversionista con el objetivo de apalancar un nuevo desarrollo o la apertura de un nuevo mercado.
- Siempre existirá un cierto nivel de probabilidad de que la empresa no tenga éxito. Será muy práctico decidir con anterioridad bajo que condiciones y con qué reglas de juego se va a liquidar una empresa. Además, si las inversiones iniciales han sido significativas, hay que tener previstos los mecanismos de liquidación para recuperar el dinero invertido.

Las salidas a estas situaciones pueden ser a través de:

- Venta a otros inversionistas
- Alianzas temporales de la empresa con otra.

CONCLUSIONES

- ✓ Se determinaron los pasos de mayor importancia en el momento de crear una empresa.
- ✓ Profundizamos la forma de calcular proyección determinada a través de la actividad económica de la empresa y la situación financiera de la misma.
- ✓ Se desarrollaron los conocimientos adquiridos en la carrera de Costos Y Auditoria.
- ✓ Se analizo y desarrollo detalladamente los pasos que contiene un plan de negocios para hacer la creación de una empresa y su buen funcionamiento.

BIBLIOGRAFIA

- Diagnóstico Local con Participación Social: Localidad de Bosa. Secretaría de Salud del Distrito, 1998.
- Agendas Locales Ambientales: Localidad 7 - Bosa. DAMA, 1994.
- Instituto Colombiano De Normas Técnicas Y Certificación. Compendio tesis y otros trabajos de grado, Quinta actualización.
- Cámara De Comercio De Bogotá.
- Contabilidad General ed. Pearson 2002

Sitios Web

www.camara.ccb.org.co

<http://www.mincomercio.gov.co/eContent/newsdetail.asp?id=2655&idcompany=1>

<http://www.ceragem-lat.com/co/index.php>

<http://www.monografias.com/trabajos14/estres/estres.shtml#ANTECED>

http://www.kpmg.com.co/files/documen_corp_gov/release/cm_c2_02.htm