

**SISTEMATIZACIÓN DE PRÁCTICA PROFESIONAL “PROPUESTA
DESARROLLO DEL PLAN ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA H&S S.A.S
PARA LOS AÑOS 2021 AL 2023”**

Autor

Cristian Camilo Cabezas Castillo

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Facultad de ciencias económicas y Administrativas

Administración de empresas

Girardot, Colombia

2021

**SISTEMATIZACIÓN DE PRÁCTICA PROFESIONAL "PROPUESTA
DESARROLLO DEL PLAN ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA H&S S.A.S
PARA LOS AÑOS 2021 AL 2023"**

Autor

Cristian Camilo Cabezas Castillo

Trabajo de grado para obtener el título de Administración de Empresas

Tutor

Ángel Hernando Muñoz Quimbayo

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Facultad de ciencia económicas y Administrativa

Administración de empresas

Girardot, Colombia

2021

DEDICATORIA

Primero que todo a Dios por darme la oportunidad de culminar mi carrera y darme el conocimiento para poder luchar por mis sueños.

Quiero agradecer a la empresa H&S S.A.S, por darme la oportunidad de pertenecer a esta compañía y poder aportar mis conocimientos, de igual forma adquirir el conocimiento laboral en la rama empresarial y sus funciones, gracias por brindar su apoyo profesional y así tener experiencia en este campo laboral competitivo.

También, quiero agradecer de manera fervorosa a Daniel Sánchez por ofrecerme el aprendizaje en el campo laboral y adquirir muchos conocimientos en la cual no ejercía, en el campo administrativo en esta rama, por darme la oportunidad de emprender laboralmente y personalmente en la empresa.

Agradezco a la docente Martha García, Por ese apoyo que me brindo y la guía para poder hacer una buena práctica y un buen trabajo profesional.

A la profesora Liliana pachón por darme la oportunidad de obtener un aprendizaje de laboral.

Termino con un gran agradecimiento a mi abuela Conchita, su apoyo económico fue vital para este camino profesional que adquirí.

Cristian Camilo Cabezas Castillo

HOJA DE APROBACIÓN

Firma del Jurado N°1 _____

Firma del Jurado N°2 _____

TABLA DE CONTENIDO

PORTADA	
CONTRAPORTADA	
DEDICATORIA	
HOJA DE APROBACIÓN	
LISTA DE FIGURA	
LISTA DE TABLAS	
RESUMEN	
ABSTRACT	
PALABRAS CLAVES	
KEYWORDS	
INTRODUCCIÓN	
1. ANTECEDENTES Y MARCO REFERENCIAL.....	17
1.1 Marco contextual.....	18
1.2 Marco teórico.....	19
1.3 Marco legal.....	22
2. PLANEACIÓN Y METODOLOGÍA.....	23
2.1 Formulación del problema de aprendizaje.....	23
2.2 Identificación de los autores involucrados.....	25
2.3 Estructura del modelo de reconstrucción de la experiencia.....	25
2.3.1 Variables, Indicadores, Herramientas e Instrumentos.....	26
2.3.2 Matriz de planeación (Diagrama de Gannt y tabla de recursos).....	28
2.4 Modelo de divulgación de la experiencia.....	28
3. RECONSTRUCCIÓN DE LA EXPERIENCIA.....	29

3.1 Momentos históricos y experiencia.....	29
3.1.1 Principales hitos o hechos relevantes.....	29
4. APRENDIZAJES.....	48
4.1 Aportes significativos de la experiencia en lo humano.....	63
4.2 Aportes significativos en lo social.....	64
4.3 Aportes significativos en lo económico.....	64
4.4 Principales aprendizajes en para el perfil profesional.....	65
4.5 Aprendizajes abordados desde la perspectiva de la socialización de la experiencia.....	65
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	67
6. BIBLIOGRAFIA.....	69
7. ANEXOS.....	70

LISTA DE FIGURA

Figura 1. Modelo de divulgación.....	28
Figura 2. Mapa conceptual del análisis de la empresa H&S S.A.S.....	29
Figura 3. Organigrama H&S S.A.S.....	38
Figura 4. Matriz de producto – mercado.....	40
Figura 5. Test de trabajadores.....	44
Figura 6. Test de practicante.....	46
Figura 7. Grafica encuesta de trabajadores pregunta 1.....	50
Figura 8. Grafica encuesta de trabajadores pregunta 2.....	50
Figura 9. Grafica encuesta de trabajadores pregunta 3.....	51
Figura 10. Grafica encuesta de trabajadores pregunta 4.....	51
Figura 11. Grafica encuesta de trabajadores pregunta 5.....	52
Figura 12. Grafica encuesta de trabajadores pregunta 6.....	52
Figura 13. Grafica encuesta de trabajadores pregunta 7.....	53
Figura 14. Grafica encuesta de trabajadores pregunta 8.....	53
Figura 15. Grafica encuesta de trabajadores pregunta 9.....	54
Figura 16. Grafica encuesta de trabajadores pregunta 10.....	54
Figura 17. Grafica encuesta de trabajadores pregunta 11.....	55
Figura 18. Grafica encuesta de trabajadores pregunta 12.....	55

Figura 19. Grafica encuesta de trabajadores pregunta 13.....	56
Figura 20. Grafica encuesta de trabajadores pregunta 14.....	56
Figura 21. Grafica encuesta de trabajadores pregunta 15.....	57
Figura 22. Grafica encuesta de trabajadores pregunta 16.....	57
Figura 23. Grafica encuesta de trabajadores pregunta 17.....	58
Figura 24. Grafica encuesta de practicante pregunta 1.....	58
Figura 25. Grafica encuesta de practicante pregunta 2.....	59
Figura 26. Grafica encuesta de practicante pregunta 3.....	59
Figura 27. Grafica encuesta de practicante pregunta 4.....	60
Figura 28. Grafica encuesta de practicante pregunta 5.....	60
Figura 29. Grafica encuesta de practicante pregunta 6.....	61
Figura 30. Grafica encuesta de practicante pregunta 7.....	61
Figura 31. Grafica encuesta de practicante pregunta 8.....	62
Figura 32. Grafica encuesta de practicante pregunta 9.....	62
Figura 33. Grafica encuesta de practicante pregunta 10.....	63

LISTA DE TABLA

Tabla 1. Análisis de la situación de asesoría de la empresa H&S S.A.S en los últimos cinco años.....	30
Tabla 2. Venta numérica por cada asesor.....	30
Tabla 3. Preguntas básicas sobre la empresa H&S S.A.S, dentro del mercado comercial.....	31
Tabla 4. DOFA.....	32
Tabla 5. Competencia de la empresa H&S S.A.S.....	33
Tabla 6. Ejemplo de tabulación de cifras para analizar la rentabilidad.....	33
Tabla 7. Estrategia de precio.....	34
Tabla 8. Costos Directos de la empresa H&S S.A.S.....	34
Tabla 9. Costos Indirectos de la empresa H&S S.A.S.....	35
Tabla 10. Análisis PESTEL.....	36
Tabla 11. Misión, Visión, Valores.....	37
Tabla 12. Evaluar trabajadores.....	38
Tabla 13. Objetivos estratégicos de la empresa H&S S.A.S.....	39
Tabla 14. Mercado meta de la empresa H&S S.A.S.....	40
Tabla 15. Servicios Actuales de la empresa H&S S.A.S.....	41
Tabla 16. Servicios nuevos de la empresa H&S S.A.S.....	42

Tabla 17. Ejemplo de plan de trabajo Vallecilla.....42

Tabla 18. Análisis de los servicios que ofrece la empresa H&S S.A.S.....43

RESUMEN

El proceso de la sistematización de la práctica se soporta en la construcción y actualización del plan organizacional de una empresa, para el proceso del practicante es analizar y observar la empresa H&S S.A.S; para obtener la problemática que puede enfrentar la empresa H&S S.A.S, en sus labores como entidad, pero también sirve como guía para el desarrollo constate de la empresa.

Dentro la práctica, se visualizaron muchos errores que pudieron perjudicar la empresa en la parte legal, de igual forma se necesitó de actualizar ciertas normas, reglamentos, ya que han quedado en el olvido y debe ser continuamente elaborados, como proceso anual.

La pandemia ha generado problemáticas a todas las empresas y esta no fue la excepción, así que se necesitó de la creación de una propuesta de plan estratégico de negocio para poder obtener más clientes.

Como objetivo de este trabajo se estableció la sistematización de la práctica profesional Propuesta de desarrollo del plan estratégico de la empresa H&S S.A.S para los años 2021 al 2023 con eje de sistematización: Programa de Administración de empresas, implementando las planillas en la plataforma de software de Excel de una manera muy concreta.

Las actividades de los outsourcing contables, la revisión de la misión, visión, los objetivos, la competencia y estrategia de comercio que se pueda dar en la empresa en un periodo no mayor de un año, en la cual se identificaron las problemáticas que enfrenta la empresa en la parte de organización legal, administrativo y marketing.

ABSTRACT

The process of systematizing the practice is supported by the construction and updating of the organizational plan of a company, for the process of the practitioner to analyze and observe the company H&S S.A.S; to obtain the problems that the company H&S S.A.S may face, in its work as an entity, but it also serves as a guide for the constant development of the company.

Within the practice, many errors were visualized that could harm the company in the legal part, in the same way it was necessary to update certain rules, regulations, since they have been forgotten and must be continuously elaborated, as an annual process.

The pandemic has generated problems for all companies and this was no exception, so it was necessary to create a proposal for a strategic business plan in order to obtain more clients.

As an objective of this work, the systematization of professional practice was established. Proposal for the development of the strategic plan of the company H&S SAS for the years 2021 to 2023 with systematization axis: Business Administration Program, implementing the worksheets in the software platform of Excel in a very concrete way.

The activities of the accounting outsourcing, the review of the mission, vision, objectives, competition and business strategy that may occur in the company in a period not exceeding one year, in which the problems faced by the company were identified. Company in the part of legal, administrative and marketing organization.

PALABRAS CLAVEZ

1. PLAN ESTRATEGICO
2. ORGANIGRAMA
3. PRESUPUESTO EN VENTA
4. SERVICIOS
5. COMPETENCIAS
6. ENCUESTA.

KEYWORDS

1. STRATEGIC PLAN
2. ORGANIZATION CHART
3. BUDGET FOR SALE
4. SERVICES
5. COMPETENCES
6. SURVEY

INTRODUCCIÓN

En la sistematización de la práctica profesional se muestra la necesidad que la empresa H&S S.A.S, para seguir sosteniéndose en el mercado empresarial, en los ocho años de funcionamiento de la empresa no han desarrollado algún diseño o plan corporativo donde se pueda guiar al manejo de las problemáticas que se supone que enfrentan a diario; por esto, se hace una propuesta en la cual se muestra una guía de cómo desarrollar un buen plan estratégico para poner en práctica desde el inicio de la empresa y solucionar sus problemáticas financieras o servicios.

En varias Micro empresas en Colombia no tienen bien claro sus funciones y cómo se puede dirigir la organización; por eso se han desarrollado estos procesos y propuestas del plan estratégico en varias entidades Pymes.

Donde los empleados no están informados del manejo en sus funciones, es por esto que el estudiante/practicante aportó sus conocimientos y aprendizaje de esta práctica durante el tiempo que estuvo en la empresa, ayudando a fortalecer y ofreciendo la mejora continua que pueda brindar en la práctica con cada actividad y actitud que genera.

Desarrollar las actividades del plan estratégico con propuestas de mejoramiento de plan de trabajo y cómo utilizar las estrategias directas para la empresa H&S S.A.S, en la ciudad de Girardot – Cundinamarca y Bogotá DC; como rol del practicante, se implementó la revisión de la misión, visión, los objetivos, la competencia y estrategia de comercio que tiene la empresa en un periodo no mayor de un año (desde agosto del año 2020 hasta junio del año 2021).

Se investiga autores relacionados de cómo hacer, desarrollar e implementar un plan estratégico a las microempresas, se implementaran las herramientas de EXCEL para diseñar y analizar los factores actuales de la empresa y sus problemáticas, continuando con las matrices que son soporte de ayuda para el desarrollo del plan estratégico.

El practicante al momento de iniciar el desarrollo del plan estratégico para la empresa H&S S.A.S Girardot – Cundinamarca; su misión inicia con la investigación de la entidad, su historial y tiempo en el mercado empresarial; desde allí fue donde se encontró la primera problemática y las posibles soluciones. La empresa durante (8) años no tenía un manual de plan estratégico, no tenía ese orden de ideas para tener claros sus objetivos como entidad, así que; se dio la tarea de analizar y ejercer conocimientos como administrador de empresas para el desarrollo de un formato organizado para crear un plan estratégico de la organización.

Analiza el mercado competidor donde la empresa H&S S.A.S está ejerciendo, se implementa la DOFA para observar desde el entorno interno y externo como se están dirigiendo la empresa. Se analiza las problemáticas que tienen en su momento la empresa se da la creación de las herramientas para la empresa H&S S.A.S.

Se implementó formatos de Excel, que facilita la mejorar de los trabajos en la construcción continua de la organización, el estudiante implementa el modo PESTEL con ideas y conocimientos aprendidos durante la formación en la universidad UNIMINUTO Sede Girardot – Cundinamarca. Se realizó dos test/encuesta uno de trabajadores y otro de practicante, para observar cómo están trabajando, qué piensan de la empresas y si conocen bien sus funciones.

1. ANTECEDENTES Y MARCO DE REFERENCIA

La empresa H&S S.A.S no ha llevado a cabo un diseño organizacional, motivo por cual se ve afectada la empresa; ya que se evidencia las problemáticas que están enfrentando, es necesario indagar otros antecedente en las cuales son guía para el desarrollo de la propuesta de la sistematización.

Se tomó los manejos del plan estratégico de las empresas reconocidas a nivel nacional e internacional, donde se muestra la mejor manera de hacer un plan estratégico, su desarrollo de cómo construir toda información necesaria para implementar en la plantilla, en ellas se muestra la facilidad de cómo el sistema Software EXCEL da la mejor herramienta y creatividad que ofrece en actividad.

La planeación es la base de la administración y el funcionamiento de todo tipo de empresa, puesto que con ella se da los orígenes de la administración, la planeación es el elemento primordial, lo cual es la función de los procesos de la administración.

En la década de los 50's, solo se utilizaba el plan estratégico como estrategia en el mercado, que era un análisis que se podía obtener a largo plazo, por lo cual solo se centraba en dependencias importantes para las empresas del año 1950 afirma el autor (Steiner, 1995), en ese tiempo no era tan relevante llevarlo a cabo con las empresas Micro y PYMES; dado que, para los empresarios solo era limitada para grandes empresas.

Para el autor (Vidaurre, 2019), muestra que el plan estratégico es creado para observar e identificar las demandas de los productos y servicios que ofrece la empresa, es necesario que los empresario revisen cómo funciona el servicios y evalué su alcance para mejorar la producción y el crecimiento de las empresas.

1.1 Marco contextual

Descripción de la empresa H&S S.A.S

La empresa H&S S.A.S, es un Outsourcing contable la cual esta categorizada en las Pymes en el Grupo N° 3 además es conocida como una entidad del Régimen Común y pertenece al sector Económico ofreciendo los servicios contables, revisiones fiscales, auditoría financiera y asesoría tributaria adicional de realizar consultoría de gestión.

A continuación el entorno de la empresa H&S S.A.S, donde se realizó los procesos de sistematización y la práctica profesional de la empresa:

1. Nombre de la empresa: H&S S.A.S
2. Dirección: Cra 56b N° 127 – 04 Apto 126
3. Teléfono: 8000501
4. Código CIU: 7020/ 6920
5. Pertenece al grupo 3 en NIIF para Pymes
6. Responsabilidades Fiscales:
 - 05- Impuestos de renta y complementario régimen ordinario
 - 07- Retención en la fuente a título de renta
 - 09- Retención en la fuente en el impuesto sobre ventas
 - 11- venta de régimen común
 - 14-informante de exógena
 - 35- impuesto sobre la renta para la equidad CREE
 - 42- Obligado a llevar contabilidad

1.2 Marco Teórico

Para empezar la sustentación del marco teórico con los siguientes autores que generaron intereses en el desarrollo del proyecto, se dividen en estas categorías que se relacionan a continuación:

La planeación estratégica en micro empresas

La planeación estratégica en micro empresas, para Rodolfo Vargas Vallecilla, “ la planeación estratégica es una herramienta para todo tipo de empresas, y su aplicación busca a través de un análisis profundo de la empresa y de su entorno, encontrar estrategias efectivas que permitan cumplir los objetivos que se propongan” (Vallecilla, 2013, pág. 13), Ahora bien, el plan estratégico como mejoramiento de las microempresas es debido realizar un análisis tanto interno y externo, a lo que en este caso, se realizó en H&S S.A.S; para diagnosticar las amenazas, fortalezas, debilidades, oportunidades, las estrategias y los resultados logrados. Así que, para comenzar a organizar el proceso. Vallecilla postula nueve pasos para el desarrollo del plan estratégico.

1. Análisis de la situación de la empresa en los últimos años
2. Análisis del mercado
3. Análisis de la competencia
4. Análisis de costo
5. Análisis en el entorno Macro
6. Pensamiento de los dueños
7. Objetivos estratégicos
8. Estrategias de la organización
9. Planes por área de trabajo

Estos parámetros postulados son los que más se acercan a una efectiva realización de plan estratégico para empresas en relación con la versión experiencial en el campo vivencial, ahora bien, por un lado se aprende de la teoría, pero no se suma en simplezas, sino que se hace también desde la práctica a nivel empresarial, llegando a identificar los cambios que pueden lograr las buenas prácticas de planificaciones estratégicas al desarrollo socioeconómico.

Diseño para un plan estratégico en el ambiente interno

El diseño de un plan estratégico en micro empresas, para Alvarez Peralta, Viltard & Leandro A. "Coinciden que las vías de crecimiento en volúmenes y participación de mercado se consiguen mediante las opciones que implican ubicar el portafolio de productos" (Viltard, HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS ESTRATÉGICO, 2016, pág. 48), Por esta razón es importante para la empresa H&S S.A.S, hacer el análisis del mercado, medir la cantidad de clientes potenciales y temporales, que dan como resultado un alcance en las propuestas para el desarrollo del plan estratégico, para así dar posibles soluciones a las problemáticas que la empresa presenta

Herramientas para el Diagnostico Estratégico Empresarial

Los diagnósticos estratégicos, para las autores para Alvarez Peralta & Vitard "En cuanto a las relativas al ambiente externo, se abordarán las cinco fuerzas competitivas y los análisis PESTEL y FODA." (Viltard, HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS ESTRATÉGICO, 2016, pág. 48), por tal motivo se realiza los análisis PESTEL, PODA, de la empresa H&S S.A.S, para el desarrollo del diagnóstico corporativo obteniendo tener resultados Favorables y Desfavorables.

Problemática

Las problemáticas que se encuentran en una empresa por no tener un plan estratégico; las microempresas no han creado herramientas que facilite la elaboración del plan estratégico, para la autora Andrea del Pilar Rubiano Salcedo "En el área administrativa no se cuenta con registros formales de planeación, organización y control, por esta razón es importante definir formalmente los valores, políticas, misión, visión, objetivos y metas." (Salcedo, 2009, pág. 10) y la empresa H&S S.A.S no está exenta a esta problemática, a lo que lleva, a que los trabajadores no tengan claras sus funciones, así que continuando con los análisis propuestos para el plan estratégico de la empresa H& S.A.S, se revisa estos factores mencionados para la construcción estratégica, dando puntos de vista con los involucrados (practicante y gerente de la empresa). Observando el desarrollo de la misma, obteniendo los posibles resultados esperados.

Organigrama para H&S S.A.S

Para todo tipo de empresas sean micro o Macro es necesario tener claro su organigrama institucional; por eso Laura Carolina Giraldo Fernández, es necesario que "se creen departamentos para que sean responsables del cumplimiento de metas de cada proceso. Por ende, proporcionando mayor organización y distribución en las funciones específicas de cada empleado" (Fernandez, 2018, pág. 49), por tal motivo ya que los trabajadores de la empresa H&S S.A.S no tienen bien clara sus funciones laborales, posiblemente sea uno de los problemas que puede estar generando la empresa en su desarrollo corporativo.

1.3 Marco legal

(Marzo 27 de 2018), Decreto 410 de 1971 “por el cual se expide el Código de Comercio”

(Publica, Decreto 410 de 1971, 1971).

(Octubre 28 de 1993), Ley 80 de 1993, artículo 53 “ De la responsabilidad de los consultores, interventores y asesores” (eficiente, 1993).

(Agosto 5 de 1950), Decreto 2663 de 1950, “Código Sustantivo del Trabajo”, (Publica, Código Sustantivo del Trabajo, 1950).

2 PLANEACIÓN Y METODOLOGÍA

2.1 Formulación del problema de aprendizaje

En la práctica con la empresa H&S S.A.S, se evidenció una problemática, en cual se informa durante los ocho (8) años de estar constituida la entidad, nunca ha tomado en cuenta en desarrollar el plan estratégico, ya que no se consideraba hasta en ese momento como una situación relevante, pero actualmente sí es necesario, puesto que con ella se puede hacer la planeación, organización, dirección y control ante la propuesta puesta de la empresa H&S S.A.S.

La falta de información en el momento de hacer las herramientas de diagnóstico organizacional, las evidencias que muestra la empresa H&S S.A.S, sobre las fallas actualmente llevan, lo cual comienzan las investigaciones, consultas de cómo generar esa estrategia e implementar nuevos campos como fueron mirar las debilidades y la fortalezas que tienen las empresas competidoras de la organización, portafolio de evidencia, así se pudo obtener grandes resultados que podían favorecer a la empresa en el periodo acordado.

Los trabajadores no conocen bien sus funciones esto una posible amenaza para la empresa H&S S.A.S, ya que puede caer en el declive por falta de organización en las funciones de sus tareas o actividades.

Para este proceso es necesario que el estudiante tenga como objetivo diseñar, para la implementación esta idea ya que en su capacitación como estudiante se aprendido todo tipo de herramientas gerenciales en la empresa es necesario tener en su portafolio el plan estratégico.

Pregunta problema

¿Cómo proponer un plan de desarrollo estratégico de calidad para la empresa H&S S.A.S.?

Después de encontrar la problemática que tiene la empresa H&S S.A.S, donde se hizo la práctica profesional, el practicante tomo la decisión de generar ideas y actividades que puedan solucionar a los problemas que tenía la entidad para facilitar trabajos de grado del estudiante, se implementó el desarrollo el sistema software EXCEL, realizando plantillas.

Objetivos

Objetivo General

Facilitar el desarrollo comercial durante el tiempo en la práctica con la empresa H&S S.A.S para colocar en marcha una buena herramienta de los datos administrativos y documentales de la organización en sus procesos Outsourcing.

Objetivos Específico

- Aplicar el plan estratégico implementando las FODA y el modelo PESTEL.
- Organizar la misión, visión, plan de idea por medio de los documentos anteriores, planes de trabajo, historial de negociaciones, los cuales permitan obtener en cualquier momento información ordenada sobre el movimiento de negociaciones de la empresa.
- Crear formatos que permitan agilizar las operaciones de la empresa al manejo de la documentación para el plan estratégico, para poder establecer las necesidades y desarrollar así un plan de trabajo.
- Evaluar si los trabajadores tienen conocimiento del plan estratégico de la empresa H&S S.A.S, que se conozca la misión, visión y los logros a obtener como empresa.

- Concluir con el desarrollo de la práctica profesional con el aporte realizado cotidiano de la organización.

2.2 Identificación de actores involucrados y participantes

Para el aprendiz en su sistematización siempre estuvo en contacto con el gerente encargado de la empresa H&S S.A.S, el señor Daniel Sánchez, los dos empleados del área contable el señor Helmut Hernández y la señora Magna Sanchez, la comunicación y aprendizaje del practicante Mateo Campos, se pudo conocer los funcionarios quien la conforman al finalizar su sistematización.

Para el campo de práctica, por condiciones de la pandemia no se realizó de modo físico, si no virtual, se tuvo en cuenta que la investigación sea por observación desde la perspectiva del estudiante, también la colaboración del gerente en aportar los documentos necesarios para realizar dicho procesos sistemático.

Al finalizar la sistematización del estudiante, se hace una encuesta en la cual se involucra todo el personal que conforma la empresa H&S S.A.S, con el objetivo de ver y juzgar la capacidad y rendimiento en sus campo laboral.

El estudiante deja por terminado su propuesta del plan estratégico al gerente encargado de la empresa H&S S.A.S, con el fin de solucionar las problemáticas que la empresa ha llevado durante los ocho años de servicio.

2.3 Estructura del modelo de reconstrucción de la Experiencia

El método del trabajo de la sistematización se realizó con metodología Mixta (Cualitativa y cuantitativa), va hacia la experiencia de la práctica profesional, este método cuantitativo se da a la orientación de la investigación participativa como investigador en observación, análisis, datos numéricos y cálculos en el formato Excel.

Haciendo este análisis de resultados durante la práctica profesional con la empresa H&S S.A.S, se dio la idea de realizar el plan estratégico de una manera organizada y se deba implementar matrices realizados para una ejecución adecuada se implementó el sistema de Software Excel, en la realización de plantilla de la empresa H&S S.A.S, sin embargo; se utiliza el Modo PESTEL al igual que la FODA la cual fue la base para hacer la propuesta del plan estratégico.

La propuesta en marcha para el mejoramiento de la visión, misión, y objetivos, en el desarrollo del mercado anual, relacionados con el beneficio y costo del mismo producto y mercado, el estado se implementó la comparación de la empresa H&S S.A.S, con otras entidades que manejan el outsourcing contable.

2.3.1 Variables, Indicadores, Herramientas e Instrumentos.

Se puede establecer que el plan estratégico cumple con cuatro fases que son:

FASE 1: Investigación documental y análisis de la empresa H&S S.A.S

Análisis de la situación de la empresa en los últimos años: para este análisis se requiere recopilar datos números y de información lo más sencillo que sea en base de datos de Excel.

Se evidencio que durante los ocho (8) años de la actividad de la empresa H&S S.A.S, no ha hecho una mejora en la construcción organizacional, a que se refiere, que no han podido organizar las funciones y cargos de los empleados, no ha tenido el tiempo dedicado a realizar las estructuras de la empresa, como la planeación, la organización direccionamiento, cumplimiento de los factores de la empresa, por esto ha tenido esa leve dificultad de seguir emprendiendo.

FASE 2: Análisis para el desarrollo del plan estratégico.

El desarrollo de esta fase es Realizar una tabla dinámica en la plataforma de Software de Excel de cómo se debe tabular información de asesoría numérica en la ciudad de Bogotá de la empresa H&S S.A.S.

Se desarrolla el método DOFA para ver los alcances y dificultades que tiene la empresa H&S S.A.S

El proceso es realiza la observación se la competencia que la empresa H&S S.A.S considera, se debe observar sus funciones y el manejo de las ventas y servicio que están ofreciendo y porque es competitivo. Los resultados de la observación posibles a dar son positivos o negativos para la empresa H&S S.A.S

El siguiente proceso es revisa los costos directos e indirectos que la empresa ha tenido durante los últimos cinco (5) años.

Luego con los servicios que ofrece la empresa se agrega la información de valor monetario de cada uno de los servicios de acuerdo con a los conceptos requeridos.

Se realiza el modo PESTEL

FASE 3 Ejecutar el plan estratégico teniendo la información y la investigación hecha

¿Cuál es la misión y la visión de la empresa H&S S.A.S?

¿Cuál es el organigrama de la empresa H&S S.A.S?

¿Cuáles son las funciones de los trabajadores de la empresa H&S S.A.S?

¿Estrategias de la empresa H&S S.A.S?

FASE 4: Test de encuesta de trabajo y practica para la empresa H&S S.A.S

Se realizó dos encuestas con preguntas cerradas, una para los empleados que constaron de diecisiete preguntas con respuestas múltiples (17) (Administrativos, gerentes) y la otra para los practicantes, que constaron de diez (10) preguntas con respuestas múltiple (administrativo, contador y periodismo). Para investigar y diagnosticar el estado de la empresa H&S S.A.S. se muestra los resultados en forma de torta para la explicación de la misma.

2.3.2 Matriz de planeación (tabla de recursos y diagrama de Gannt)

Tabla de recurso

Ver anexo 1

Cronograma de actividades diagrama de Gannt

Ver anexo 2

2.4 Modelo de divulgación de la experiencia

Figura 1

Modelo de divulgación de la experiencia 2021

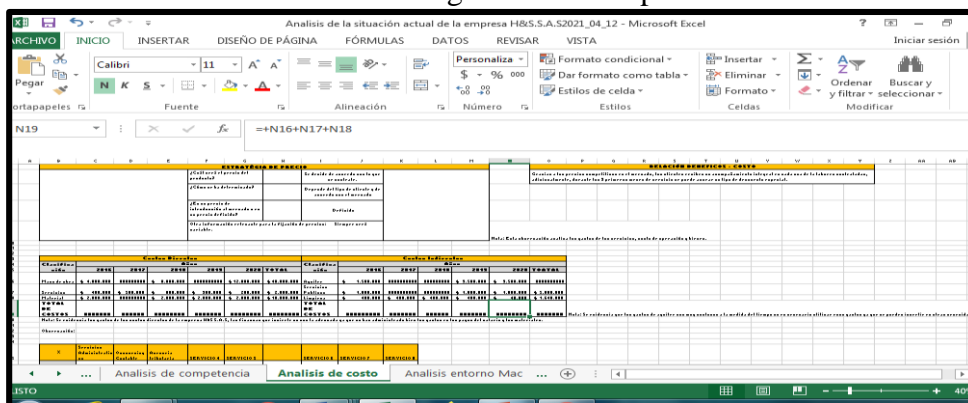


Figura 1. En este programa de Software de Excel, el practicante desarrolló todo el trabajo de su sistematización dando como propuesta a un cambio más fácil, ágil, didáctico y buen desarrollo en la construcción de datos información. (2021)

Hacer procesos más útiles sin tanto texto, creando formatos que sirvieron de ayuda para el desarrollo de la empresa. Es un objetivo logrado y realizado con las herramientas dadas de este Sistema.

El practicante muestra un desarrollo eficaz en la construcción del plan estratégico como ayuda de herramienta del Excel.

3. RECONSTRUCCIÓN DE LA EXPERIENCIA

3.1 Momentos históricos y experiencias

En este proceso el practicante relata paso a paso su experiencia en el campo de práctica y los hitos que hicieron relevantes a sus procesos de sistematización, estos procesos se dividen en cuatro fases:

3.1.1 Principales hitos o hechos relevantes

Fase1: Investigación documental y análisis de la empresa de la empresa H&S S.A.S

Análisis de datos

Figura 2.

Mapa conceptual del análisis de la empresa H&S S.A.S 2021



Figura 2. El mapa conceptual se desarrolla en un análisis de plantilla en Excel para obtener unos datos ordenados para la observación de la empresa. (2021)

Análisis de la situación actual

Tabla 1.

Análisis de la situación de asesoría de la empresa H&S S.A.S en los últimos cinco años

Se realiza una tabla en Excel donde se muestra las asesorías hechas en los últimos cinco (5) años. 2021

Asesorías de la empresa H&S S.A.S						
Asesores		AÑOS				
Nombres alfabéticos	CIUDAD	2016	2017	2018	2019	2020
Asesor1	BOGOTÁ	7	7	8	9	9
	GIRARDOT	4	4	5	5	6
Asesor 2	BOGOTÁ	12	11	11	9	10
	GIRARDOT	8	6	5	5	5
Asesor 3	BOGOTÁ	6	7	7	6	6
	GIRARDOT	3	3	3	2	4
TOTAL DE EMPRESAS ASESORADAS POR CADA AÑO		40	38	39	36	40

Tabla 1. Se evidencia un declive asesoría en los años 2017 - 2019, pero en el año 2020 en medio de la pandemia del covid 19 la empresa H&S S.A.; volvió al incremento de asesorías en tiempos difíciles y es positivo para la empresa H&S S.A.S. (2021)

Tabla 2.

Como se debe tabular la información de venta numérica \$ por ciudad por cada asesor. 2021

Ventas de la empresa H&S S.A.S (MILLONES)						
Asesores		AÑOS				
Nombres alfabéticos	CIUDAD	2016	2017	2018	2019	2020
Asesor1	BOGOTÁ	\$ 20.300.000	\$ 20.300.000	\$ 23.200.000	\$ 26.100.000	\$ 26.100.000
	GIRARDOT	\$ 11.600.000	\$ 11.600.000	\$ 14.500.000	\$ 14.500.000	\$ 174.000.000
Asesor 2	BOGOTÁ	\$ 34.800.000	\$ 31.900.000	\$ 31.900.000	\$ 26.100.000	\$ 29.000.000
	GIRARDOT	\$ 23.200.000	\$ 17.400.000	\$ 14.500.000	\$ 14.500.000	\$ 14.500.000
Asesor 3	BOGOTÁ	\$ 17.400.000	\$ 20.300.000	\$ 20.300.000	\$ 17.400.000	\$ 17.400.000
	GIRARDOT	\$ 8.700.000	\$ 8.700.000	\$ 8.700.000	\$ 5.800.000	\$ 11.600.000
TOTAL DE VENTAS HECHAS POR ASESORES POR CADA AÑO		\$ 116.000.000	\$ 110.200.000	\$ 113.100.000	\$ 104.400.000	\$ 272.600.000

Tabla 2. Se evidencia que producción económica variable de los años 2016 - 2019, en el año 2020, se incrementó el doble de la producción económica de los años mencionados, el incremento es favorable. (2021)

Análisis del Mercado

Se formula un procesos de preguntas en el mercado actual de la empresa H&S S.A.S, donde se habla la población de los clientes, el entorno de donde se encuentre el negocio, productos y ventas del servicio que ofrece, con esta actividad hacemos el análisis profundo dentro de la empresa la cual muestra que tan conocedor está en el mercado laboral.

Tabla 3.

Preguntas básicas sobre la empresa H&S S.A.S, dentro del mercado comercial. 2021

Número	Pregunta	Respuesta
1	¿Frecuentan más clientes o más compradores?	Proyecta a tener clientes
2	¿ Que cantidad de producto o servicio ofrece?	La manera es rotativa ya que se ha hecho un estudio de los posibles clientes y la manera de ofrecerles servicios.
3	¿Cómo ha crecido el producto o servicio?	El mercado va creciendo a lo acorde con la demanda.
4	¿geograficamente esta bien ubicada?	Proyectando a nivel regional de Cundinamarca, en el momento se ubica en Girardot y Bogotá.
5	¿ tiene usuarios, compradores o alguna cadena de influencias?	Usuarios que pagan por nuestros servicios.
6	producto que ofrece para los clientes? ¿El producto es primordial para el cliente o secundario?	Es importante porque son servicios que llevan a un buen resultado.
7	¿Cómo es la compra: horaria, diaria, semanal, mensual, trimestral, semestral, anual, o otra ?	Depende de la cantidad de clientes, los servicios pueden ser semanal o mensual.
8	¿se necesita distribuidores o es propia?	Directamente del servicio de H&S S.A.S
9	¿Por qué eligen los clientes los servicios o producto de la empresa?	Los conocimiento de nuestros asesores y el buen manejo del servicio.
10	¿Tienen clientes frecuentes?	Usualmente si
11	¿Por qué hay clientes que no compra el producto o servicio?	Posiblemente tienden en ver del costo más sequibles.
12	¿Tiene una idea en un tiempo a corto plazo con el cliente para promocionar su servicio o producto?	Llegar a los municipios más comerciales de Cundinamarca.

Tabla 3. Se observa que la empresa va a un solo enfoque, se necesita de ver otras oportunidades en el ofrecimiento de sus servicios para poder tener mejor rentabilidad. (2021)

FASE 2: Propuesta para desarrollo del plan estratégico.

DOFA

Se realiza este diagnóstico con el motivo de conocer las debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas de la empresa H&S S.A.S

Tabla 4.
DOFA 2021

DIAGNOSTICO ESTRATEGICO EMPRESARIAL H&S S.A.S			
D	O	F	A
Falta de organización y documentación de los procesos de la empresa, con el fin de estar preparados para el crecimiento de la misma y poder realizar su expansión.	Existen ochos empresas que se encuentran en su etapa de declinación y pueden entrar en proceso de liquidación debido a esto, y lo que necesitan es apoyo desde personal que cuente con el conocimiento y la experticia en temas administrativos y financieros.	Mantener la relación que se crea con cada uno de los clientes, generando sentido de pertinencia y esa confianza que permite que el servicio fluya efectiva y eficazmente.	No actuar a tiempo antes que la competencia pueda acoger a nuestros clientes.
No tiene una comunicación asertiva con los empleados.	Demstrar que tienen más garantías que otras empresas competidoras de nuestra región, mostrando nuevos campos reales a nuestros clientes, cumpliendo los objetivos de competitividad.	Conocentración en lo que mejor saben hacer la empresa mediante el teletrabajo	Poca desinformación acerca de la empresa y sus servicios, hacen que tenga una baja productividad en el desarrollo de la entidad.
Desconocimiento en algunos procesos de la empresa y normas de seguridad en el trabajo para los empleados de la entidad.	Acoger empresas relacionada a la contratación de terceros en la Región de Cundinamarca para expandirse y comenzar hacer conocida por su calidad.	Implementar herramientas internas para el mejoramiento de los sistemas empresariales y comerciales.	La demanda que ofrece la ciudad de Girardot, es muy limitada en empresas relacionadas con el outsourcing para la empresa H&S S.A.S

Tabla 4. Se observa que la empresa H&S S.A.S, Necesita un diagnóstico de estratégico como Guía para la construcción de la empresa y cumplir la meta de las oportunidades y los objetivos. (2021)

Análisis de la competencia

Se agregar las empresas competidoras según como lo vea la empresa H&S S.A.S y se realiza una observación para saber qué tan competidoras están, conocer las debilidades y aprovechar de ellas para competir.

Tabla 5.

Competencia de la empresa H&S S.A.S 2021

ANÁLISIS COMPETENCIA							
EMPRESAS COMPETIDORAS	NIVEL DE ACEPTACIÓN			TIPO DE CLIENTE QUE ATIENDE	¿POR QUÉ RAZON LA ELIJEN?	¿DONDE SE COMERCIAL IZA EL PRODUCTO?	¿A QUE PRECIO LO VENDEN?
	ALTA	REGULAR	POCA				
Futuro Valor	X			PYMES	Reconocimiento	BOGOTÁ	Comodo
GESTORIA COLOMBIA S.A.S.			X	MACRO	Experiencia	BOGOTÁ	Alto
Vera Asesores Financieros S.A.S		X		PYMES	Reconocimiento	GIRARDOT	Comodo
Ascendis		X		PYMES	Economico	BOGOTÁ	Comodo
G&D Consulting group S.A.S.	X			PYMES	Reconocimiento	GIRARDOT	Comodo
VCO			X	MACRO	Servicios	BOGOTÁ	Alto
PWC			X	MACRO	Experiencia	BOGOTÁ	Alto

Tabla 5. Se analizó la competencia que tiene la empresa H&S S.A.S en las ciudades de Girardot y Bogotá, se ve un alto flujo de competencia que a su vez sea una oportunidad de reinventar para acoger nuevos cliente y anexar nuevos servicios que engrandece a la empresa H&S S.A.S (2021)

Análisis de costo

Tabla 6.

Ejemplo de tabulación en cifra para analizar rentabilidad 2021

PRODUCTO	PRECIO DE VENTA	COSTO VARIABLE	UTILIDAD BRUTA	MARGEN BRUTO
PRODUCTO 1	\$ 1.000	\$ 700	\$ 300	30%
PRODUCTO 2	\$ 2.500	\$ 1.500	\$ 1.000	40%
PRODUCTO 3	\$ 1.800	\$ 1.500	\$ 300	17%

Figura suministrada del artículo de vallecilla 2013Pag 16

Tabla 6. Esta formulación muestra cómo hacer la medición de los servicios que están ofreciendo la empresa H&S S.A.S y que tan rentable genere ellos con el fin de obtener un objetivo alcanzado en sus servicios. (2021)

Tabla 7.

Estrategia de precio 2021

ESTRATEGIA DE PRECIO	
¿Cuál será el precio del producto?	Se decide de acuerdo con lo que se contrate.
¿Cómo se ha determinado?	Depende del tipo de cliente y de acuerdo con el mercado
Es un precio de introducción al mercado o es un precio definido?	Definido
Otra información relevante para la fijación de precios: Siempre será variable.	

Figura 7. Esta observación analiza los gastos de los servicios, costo de operación y bienes.

(2021)

Tabla 8.

Costos Directos de la empresa H&S S.A.S 2021

Costos Directos						
Clasificación	Años					TOTAL
	2016	2017	2018	2019	2020	
Mano de obra	\$ 4.000.000	\$ 6.000.000	\$ 8.000.000	\$ 10.000.000	\$ 12.000.000	\$ 40.000.000
Servicios	\$ 400.000	\$ 500.000	\$ 800.000	\$ 900.000	\$ 200.000	\$ 2.800.000
Material	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 10.000.000
TOTAL DE COSTOS DIRECTOS	\$ 6.400.000	\$ 8.500.000	\$ 10.800.000	\$ 12.900.000	\$ 14.200.000	\$ 52.800.000

Tabla 8. Se evidencia los gastos de los costos directos de la empresa H&S S.A.S, las finanzas que invierte no son la adecuada ya que no han administrado bien los gastos en los pagos del salario y los materiales. (2021)

Tabla 9.

Costos Indirectos de la empresa H&S S.A.S 2021

Costos Indirectos						
Clasificación	Años					TOATAL
	2016	2017	2018	2019	2020	
Aquiler	\$ 1.500.000	\$ 2.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 13.500.000
Servicios Públicos	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 5.000.000
Limpieza	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 40.000	\$ 1.640.000
TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS	\$ 2.900.000	\$ 3.400.000	\$ 4.400.000	\$ 4.900.000	\$ 4.540.000	\$ 20.140.000

Tabla 9. Se evidencia que los gastos de alquiler son muy costosos a la medida del tiempo no es necesario utilizar esos gastos ya que se pueden invertir en otras necesidades de la empresa H&S S.A.S (2021)

Análisis en el entorno Macro

Así mismo hacer un análisis PESTEL (Político, Económico, Social, Tecnológico, Ecológico y Legal) de la empresa H&S S.A.S, donde se mirara los factores y el impacto en la organización. En el entorno Macro empresarial.

Aquí se realiza las ventajas y desventajas de la empresa en el entorno externo, para eso se hace la tabla dinámica de PESTEL como herramienta para la empresa H&S S.A.S

Tabla 10.

Análisis PESTEL 2021

ANÁLISIS PESTEL H&S S.A.S							
FACTORES	ASPECTO	TIPO DE IMPACTO EN TIEMPO			TIPO DE IMPACTO EN LA ORGANIZACIÓN		
		Corto (1-2 años)	Mediano (3-5 años)	Largo (> 5 años)	OPORTUNIDAD	AMENAZAS	INDIFERENTE
POLITICO	Constitución			X			X
	Nomas y leyes	X				X	
	Estabilidad politica		X				X
ECONÓMICO	Aumento de la compentencia en la ciudad	X				X	
	Bolsa de valores			X	X		
	Demanda que ofrece la empresa	X			X		
SOCIAL	Empleabilidad	X			X		
	Sastifación del servicio que ofrece la empresa	X			X		
	Oportunidad de crecimiento		X		X		
TECNOLÓGICO	Nuevas herramientas de	X			X		
	Aumento de los precios	X				X	
	Disminución de los precios		X			X	
ECOLOGICO	Intereses en la participación del cambio		X				X
	Control de la contaminación		X		X		
	Desforestación		X				X
LEGAL	Reforma tributaria	X				X	
	Camara y comercio	X				X	
	Contratos	X			X		

Tabla 10. La empresa H&S S.A.S necesita identificarse internamente como va su implementaciones tanto legales como organización, se debe estar observando los movimientos constante de la empresa y no dejarlos a un lado. (2021)

FASE 3: Propuesta del plan estratégico de la empresa H&S S.A.S

Pensamiento de los dueños

En esta parte del proceso el practicante realiza una reunión con el gerente de la empresa H&S S.A.S

Se plantea y organiza la (misión, visión, objetivos, plan de Ideas, Nuevo producto), se habla de cómo vamos a lograr los objetivos de acuerdo a las opiniones y pensamientos de los gerentes de la empresa H&S S.A.S

Tabla 11

Misión, Visión, Valores 2021

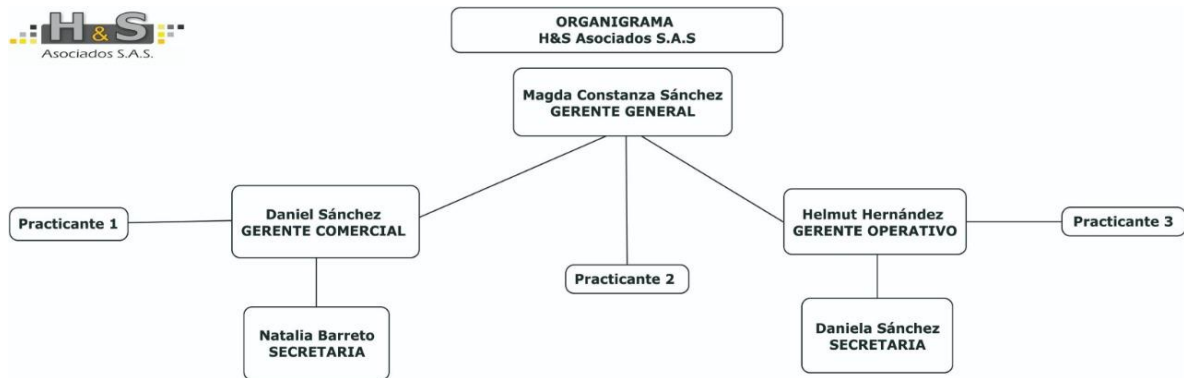
MISIÓN
H&S Asociados S.A.S., ofrece servicios integrales en Consultoría, Auditoría y Outsourcing en diferentes áreas administrativas, a través de profesionales en Contabilidad y Administración de Empresas, con amplia experiencia en el sector privado y público.
VISIÓN
En el 2025 seremos una compañía reconocida y líder en soluciones contables, administrativas y financieras, que supere las expectativas de nuestros clientes, con el compromiso de contribuir al mejoramiento y crecimiento permanente de la organización brindando a nuestros clientes servicios de auditorías, revisoría fiscal, planeación financiera, asesoría tributaria y outsourcing en todas las áreas administrativas de la empresa.
VALORES
<p>Responsabilidad: cumplimiento de los deberes y obligaciones con los clientes y la sociedad.</p> <p>Confiabilidad: la información obtenida es manejada con absoluta reserva profesional.</p> <p>Honestidad: actuación de manera honrada, sincera e íntegra con las actividades y los servicios ofrecidos en la organización.</p> <p>Trasparencia: el manejo claro de la información en todos los ámbitos laborales y profesionales.</p>

Tabla 11. Se dialogó con el gerente de la empresa H&S S.A.S de cómo se va direccionar de la empresa con los factores de la Misión, Visión, Valores. Se comienza a evaluar las estrategias. (2021)

Organigrama de la empresa H&S S.A.S

Figura 3

Organigrama H&S S.A.S 2021



Realizado por Luis Mateo Campos Molano y Cristian Camilo Cabezas Castillo

Practicantes (2021)

Funciones de los trabajadores de la empresa H&S S.A.S

En esta plantilla se debe diagnosticar si los trabajadores están cumpliendo con el perfil que le corresponda.

Es necesario que se evalué al trabajador semestralmente o anual.

Tabla 12

Evaluar trabajadores 2021

NOMBRES DE LOS EMPLEADOS	Tiempo en el cargo	Cumple con los requisitos mínimo	Fallas en su labor	Objetivos cumplidos	Objetivos demorados	Observaciones	Porcentaje en cumplimiento
Secretaria	4 Años	si	NINGUNO	Si cumple	Si	NINGUNO	95%
Secretaria	1 Años	No	SI	No cumple	SI	No cumple con las funciones adecuadas	60%
Practicante	Amateur	Si	NINGUNO	Si cumple	SI	NINGUNO	85%

Tabla 12. Se observa que es necesario revisar constantemente a los trabajadores de la empresa, verificando si cumple con el cargo obtenido. (2021)

Objetivos estratégicos de la empresa H&S S.A.S

La comunicación asertiva de la empresa con el investigador en la fuente principal para obtener los objetivos claros y las propuestas alcanzar en su tiempo determinado.

Se mira en un cuadro los alcances de los servicios tanto antiguos como nuevos y que objetivo puede alcanzar en tiempo de 2021 al 2022

Tabla 13

Objetivos estratégicos de la empresa H&S S.A.S 2021

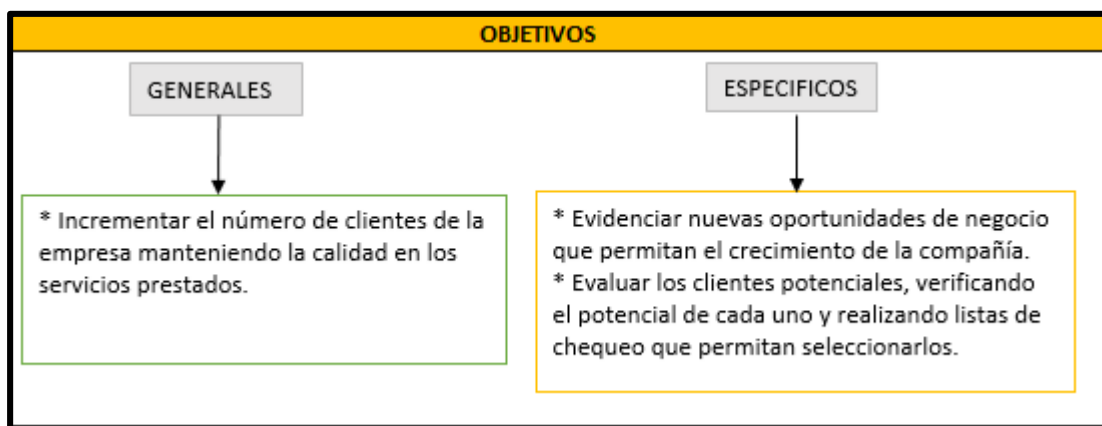


Tabla 13. Los objetivos son muy genéricos es necesario que los alcances sean muy directos a la meta alcanzar. (2021)

Producto y mercado

Figura 4.
Matriz de producto – mercado 2021

Gráfico N°. 2. Matriz de producto - mercado*

	Productos actuales	Nuevos productos
Mercado actual	Estrategia de penetración de mercado	Estrategia de desarrollo de producto
Nuevos mercados	Estrategia de desarrollo de mercado	Estrategia de diversificación

* Fuente: Ansoff, Igor (1976). La estrategia de la empresa. Pamplona: McGraw Hill, Pág.123 y 128.

Figura suministrada del artículo de vallecilla 2013Pag 16

Figura 4. Se define cual es la mejor propuesta adecuada para la empresa H&S S.A.S Para avanzar en su desarrollo y competencia en el mercado local de la región. (2021)

Tabla 14

Mercado meta de la empresa H&S S.A.S 2021

MERCADO META
La intension de H&S SAS es ofrecer los servicios a toda Cundinamarca principalmente. El ideal es contar con empresas que requieran de asesorías y consultorías en el área administrativa y contable.

Tabla 14. La meta de la empresa es implementar todo el servicio en Cundinamarca al finalizar el año 2023. (2021)

En este proceso se revisa y se observa cuál de estos servicios se ha utilizado con frecuencia, cual es la que no está dando tanta demanda.

Tabla 15

Servicios Actuales de la empresa H&S S.A.S 2021

Servicios Actuales	
Servicios	Observación
Servicios Administrativos	El servicio puede presentar dificultades si no hace un orden de ideas a las estractegias.
Ousourcing Contable	Es necesario actualizar algunas funciones pero es exelente.
Asesoría Tributaria	Se debe desarrollar una nueva estrategia y capacitar constantemente los servicios.
Imprementación de las NIFF	Debeb estar acorde a la actualidad de los servicios.
Auditoría	Es muy bien positiva es tradicional y es el fuerte de la empresa.
Revisoria Fiscal	Es excelente como desarrolla la funsión.
Asesoramiento Legal	Los servicios pueden demorarse, pero es excelente.
SG-SST	Es bueno porque es muy rentable y es lo que más servicios requiere la demanda.

Tabla 15. Se observa si el servicio que ofrece la empresa H&S S.A.S es fiable y que positivismo tiene individualmente. (2021)

En esta cuadrilla se debe colocar los nuevos servicios que puedan ser utilizados por la empresa H&S S.A.S

Tabla 16

Servicios nuevos de la empresa H&S S.A.S 2021

Nuevo Servicios	
Gestión de nomina	Es eficaz utilizar este tipo de servicios de la empresa para facilitar las necesidades de las microempresas.
Rescate y fortalecimiento empresarial	Es muy importante el servicio implementarlo en estos momentos.
Extrategias y negocios	Es favorable llevar esta estrategia.

Tabla 16. Los posibles servicios son muy favorables para la empresa H&S S.A.S, ya que pueden expandirse y ser una marca muy reconocida en la región este servicio posiblemente puede ser el plus que necesita la empresa. (2021)

Plan por servicio de la empresa H&S S.A.S

Finaliza este análisis de plan estratégico con el plan de trabajo. Este proceso se indica las falencias de la competencia que se puede aprovechar e implementar a los clientes interesados en los servicios que ofrece H&S S.A.S.

Tabla 17

Ejemplo de plan de trabajo Vallecilla

Acción	Cómo se hace	Responsable	Tiempo de ejecución	Costo
Acción 1				
Acción 2				
Acción ...				

Figura suministrada del artículo de vallecilla 2013Pag 17

Tabla 17. Aquí se hace la ejecución del plan de trabajo de la empresa H&S S.A.S, donde muestra los factores de servicios más influyentes dando como resultados positivos o negativos de la empresa y si está en buena planeación o se deba renovar, es indispensable el acompañamiento de quien esté a cargo de este proceso para obtener los resultados esperados y los objetivos cumplidos.

Tabla 18

Análisis de los servicios que ofrece la empresa H&S S.A.S

Servicios	Se realiza	Quien tiene esa responsabilidad	Tiempo dedicado	Valor \$ servicio
Servicios Administrativos	Asesoría en contractación, documentación	Asesor de medio tiempo	Medio día	\$ 700.000
Ousourcing Contable	Asesoría financiera	Asesor de finanzas	Todo el día	\$ 1.400.000
Asesoría Tributaria	Asesoría financiera	Asesor de finanzas	Todo el día	\$ 908.000
Implementación de las NIIF	Asesoría financiera	Asesor de finanzas	Todo el día	\$ 1.200.000
Auditoría	Auditor	Auditor	Semestral	\$ 1.600.000
Revisoria Fiscal	Asesoría financiero	asesor financiero	Semestral	\$ 1.300.000
Asesoramiento Legal	Asesoría derecho	Asesor de derechos	Todo el día	\$ 1.800.000
SG-SST	SISO	Asesor siso	Todo el día	\$ 1.500.000

Tabla 16. Se observa que la mayor demanda puede ser la de muchas oportunidades al crecimiento de la empresa, pero puede necesitar un nuevo plan para que los demás servicios puedan nivelar los valores financieros.

FASE 4: Test de encuesta de trabajador y practicante para la empresa H&S S.A.S

Test de encuesta

Aplicaron dos Test de encuesta para saber que tanto conoce la empresa H&S S.A.S, el primer test solo fue hecho para los gerentes y los trabajadores que está conformados por cinco integrantes, el segundo test solo fue hecho para practicantes que está conformado por tres integrantes, para una totalidad de ocho personas que colaboran en la empresa.

Esta fueron las siguientes encuestas:

TEST DE TRABAJO DE LA EMPRESA H&S S.A.S. 2021 PERIODO 01 (3 Gerentes y 2 trabajadores)

Figura 5

Test de trabajadores

TEST DE TRABAJO DE LA EMPRESA H&S S.A.S. 2021 PERIODO 01

Solicito su colaboración para contestar la siguiente encuesta relacionado a la empresa. tenga en cuenta que su participación ayudara eficazmente a la empresa H&S S.A.S.

Dirección de correo electrónico *

Dirección de correo electrónico válida

Este formulario recopila direcciones de correo electrónico. [Cambiar la configuración](#)

1. ¿Se ha definido un método para la planeación de la empresa?

Sí

No

2. ¿La empresa han definido su Misión y Visión de forma clara y la ha divulgado?

Si

No

3. ¿Es clara la estructura organizacional de la empresa?

Si

No

4. ¿Conoce con claridad sus funciones?

Sí

No

5. ¿La empresa maneja sistemas de control de gestión de calidad?

Sí

No

6. ¿Tienen alguna encuesta donde se mida la satisfacción del cliente externo e interno?

Sí

No

7. ¿Cuenta la empresa con sistemas de información sobre tratos de los clientes?

Sí

No

8. ¿La empresa cuenta con instalaciones efectivamente diseñadas y localizadas?

- Sí
 No

9. ¿La gerencia participa activamente en las actividades y decisiones de calidad? (Solo responde los gerentes de la empresa)

- Sí
 No

10. ¿tiene capacitación como empleado?

- Sí
 No

11. ¿Dispone la empresa de un Plan de Comunicación Comercial?

- Sí
 No

12. ¿Recibe su establecimiento muchas quejas de sus clientes?

- Sí
 No

13. ¿Ha definido e implantado un organigrama en la empresa H&S S.A.S?

- Sí
 No

14. ¿Es competitiva el plan de negocio de la empresa?

- Sí
 No

15. ¿Se hace un plan de mejoramiento de la empresa para poder dar soluciones a las debilidades y oportunidades?

- Sí
 No

16. ¿Tienen manejo de archivo?

- Sí
 No

17. ¿Manejan tecnologías nuevas en la empresa?

- Sí
 No

Test a 3 Practicante para la empresa H&S S.A.S

Figura 6

Test de practicante

Test Practicante para la empresa H&S S.A.S

Buen día practicantes de la empresa H&S S.A.S, solicito su colaboración para contestar la siguiente encuesta relacionado a sus prácticas dentro de la empresa

Dirección de correo electrónico *

Dirección de correo electrónico válida

Este formulario recopila direcciones de correo electrónico. [Cambiar la configuración](#)

1. ¿Su práctica cumple con el objetivo de su estudio académico?

Sí

No

2. ¿La organización ofrece sistema de incentivos o salario durante su práctica?

Sí

No

3. ¿La empresa ofrece un programa de capacitación estable y permanente?

Sí

No

4. ¿La empresa cuenta con un departamento de talento humano?

Sí

No

5. ¿La empresa ha divulgado su plan estratégico?

Sí

No

6. ¿Existe un proceso de calidad en la empresa?

Sí

No

7. ¿La empresa le ha dado dotaciones?

Sí

No

8. ¿Cuenta con los protocolos del SG – SST y ARL?

Sí

No

9. ¿Es satisfactorio su aprendizaje de práctica en la empresa?

Si

No

10. ¿Cuenta con el apoyo del personal de la empresa en su procesos de aprendizaje (Jefes, Auxiliares, Dueños, Recursos HumanosETC.)?

Sí

No

4. APRENDIZAJES

Aprendizaje en la Fase 1

Se necesita obtener información eficiente con la empresa H&S S.A.S como las ventas, los servicios que ofrece, el historial económico, logros obtenidos por los servicios actuales, observar las funciones de los trabajadores, revisar las competencias, toda esta información es importante tener como prueba y base para empezar a desarrollar el plan estratégico, si la empresa no aporta estos materiales no será eficiente y podría tener un resultado alterado.

Aprendizaje en la Fase 2

Se considera investigar el entorno externo de la empresa H&S S.A.S para observar como la empresa ve a sus competidores, entorno social, político, normas y leyes con la ayuda del Modo PESTEL y el DOFA, así mismo encontrar esas amenazas que posiblemente esté afectando la empresa y que hasta ahora se han percatado.

Aprendizaje en la Fase 3

Se evidencia la falta de organización de ideas y la dedicación en el desarrollo de las actividades especialmente en los procesos internos de la empresa H&S S.A.S, los procesos de la empresa siempre debe tener un orden, la capacitación constante de los empleados es fundamental en el funcionamiento de la empresa, hay que saber hacer los objetivos y realizarlos que se puedan cumplir.

Es necesario que la empresa publique o dé a conocer a los que la integren el plan estratégico no solo dar una cartilla sino que la explique por qué está ahí descriptos y porque hay que lograr esos objetivos

Aprendizaje en la Fase 4

Se evidencio una cuarta parte de los empleados de la empresa H&S S.A.S, no tienen conocimientos de la estructura organizacional, en vista que se han demostrado con la encuesta la falta de sus funciones en la empresa, de la misma manera que pueda generar una distorsión de sus funciones como empleado.

Se le agrega que también la empresa tiene fallas en la comunicación en los procesos con los empleados, ya que en la encuesta muestra el poco conocimiento de las mismas funciones.

Falta de un canal de comunicación directo "PQR'S".

La empresa H&S S.A.S, necesita asesorar a los empleados y direccionarlos a cumplir las funciones que le corresponda tanto de oficina como los practicantes.

Resultado de la encuesta

Se muestra los resultados en grafica de las dos encuestas realizados en la empresa H&S S.A.S

Text de trabajo de la empresa H&S S.A.S 2021 PERIODO 01 (Gerentes y trabajadores)

Figura 7

Grafica encuesta de trabajadores pregunta 1.



Figura 7. De las 5 respuestas: 3 dijeron que SÍ que es el 60% en Azul y 2 dijeron que No que es el 40% en Rojo.

Figura 8

Grafica encuesta de trabajadores pregunta 2



Figura 8. De las 5 respuestas: 3 dijeron que SÍ que es el 60% en Azul y 2 dijeron que No que es el 40% en Rojo.

Figura 9

Grafica encuesta de trabajadores pregunta 3



Figura 9. De las 5 respuestas: 3 dijeron que SÍ que es el 60% en Azul y 2 dijeron que No que es el 40% en Rojo.

Figura 10

Grafica encuesta de trabajadores pregunta 4



Figura 10. De las 5 respuestas: 3 dijeron que SÍ que es el 60% en Azul y 2 dijeron que No que es el 40% en Rojo.

Figura 11

Grafica encuesta de trabajadores pregunta 5

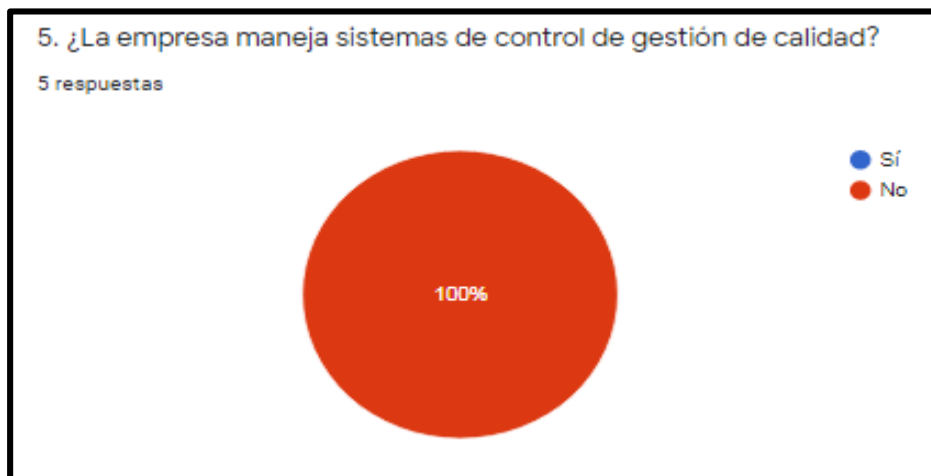


Figura 11. De las 5 respuestas: 5 dijeron que No que es el 100% en Rojo.

Figura 12

Grafica encuesta de trabajadores pregunta 6



Figura 12. De las 5 respuestas: 5 dijeron que No que es el 100% en Rojo.

Figura 13

Grafica encuesta de trabajadores pregunta 7

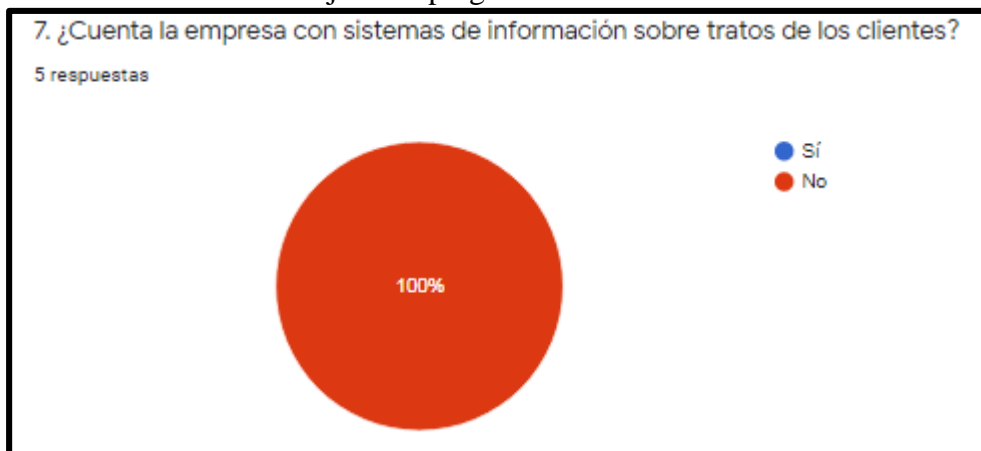


Figura 13. De las 5 respuestas: 5 dijeron que No que es el 100% en Rojo.

Figura 14

Grafica encuesta de trabajadores pregunta 8



Figura 14. De las 5 respuestas: 3 dijeron que No que es el 60% en Rojo y 2 dijeron que Sí que es el 40% en Azul.

Figura 15

Grafica encuesta de trabajadores pregunta 9



Figura 15. De las 3 respuestas: 3 dijeron que No que es el 100% en Rojo. Margen de error 1%

Figura 16

Grafica encuesta de trabajadores pregunta 10



Figura 16. De las 5 respuestas: 3 dijeron que SÍ que es el 60% en Azul y 2 dijeron que No que es el 40% en Rojo.

Figura 17

Grafica encuesta de trabajadores pregunta 11

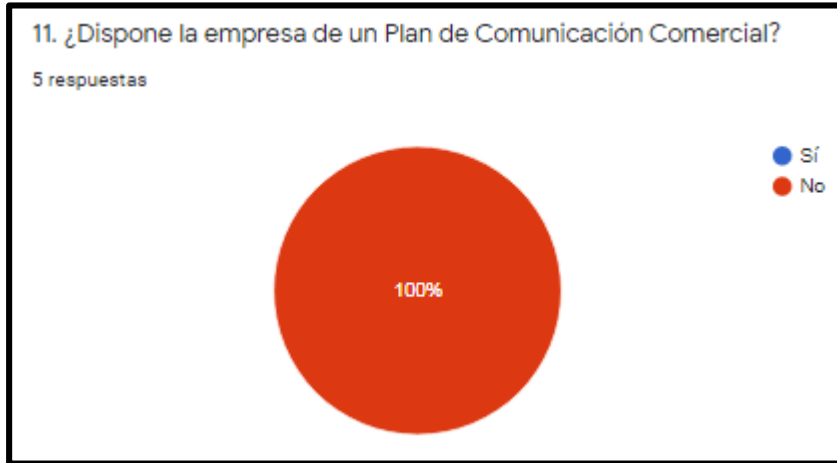


Figura 17. De las 5 respuestas: 5 dijeron que No que es el 100% en Rojo.

Figura 18

Grafica encuesta de trabajadores pregunta 12



Figura 18. De las 5 respuestas: 5 dijeron que No que es el 100% en Rojo.

Figura 19

Grafica encuesta de trabajadores pregunta 13



Figura 19. De las 5 respuestas: 3 dijeron que No que es el 60% en Rojo y 2 dijeron que Sí que es el 40% en Azul.

Figura 20

Grafica encuesta de trabajadores pregunta 14



Figura 20. De las 5 respuestas: 3 dijeron que SÍ que es el 60% en Azul y 2 dijeron que No que es el 40% en Rojo.

Figura 21

Grafica encuesta de trabajadores pregunta 15



Figura 21. De las 5 respuestas: 3 dijeron que SÍ que es el 60% en Azul y 2 dijeron que No que es el 40% en Rojo.

Figura 22

Grafica encuesta de trabajadores pregunta 16



Figura 22. De las 5 respuestas: 5 dijeron que Sí que es el 100% en Azul.

Figura 23

Grafica encuesta de trabajadores pregunta 17



Figura 23. De las 5 respuestas: 3 dijeron que SÍ que es el 60% en Azul y 2 dijeron que No que es el 40% en Rojo.

Text Practicante para la empresa H&S S.A.S

Figura 24

Grafica encuesta de practicante pregunta 1

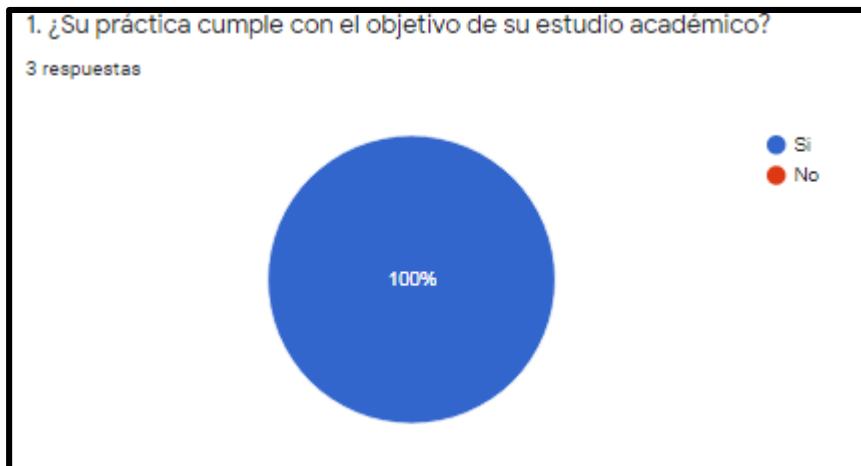


Figura 24. De las 3 respuestas: 3 dijeron que Sí que es el 100% en Azul.

Figura 25

Grafica encuesta de practicante pregunta 2



Figura 25. De las 3 respuestas: 2 dijeron que No que es el 66.7% en Rojo y 1 dijeron que Sí que es el 33.3% en Azul.

Figura 26

Grafica encuesta de practicante pregunta 3



Figura 26. De las 3 respuestas: 2 dijeron que No que es el 66.7% en Rojo y 1 dijeron que Sí que es el 33.3% en Azul.

Figura 27

Grafica encuesta de practicante pregunta 4



Figura 27. De las 3 respuestas: 2 dijeron que SÍ que es el 66.7% en Azul y 1 dijeron que No que es el 33.3% en Rojo.

Figura 28

Grafica encuesta de practicante pregunta 5

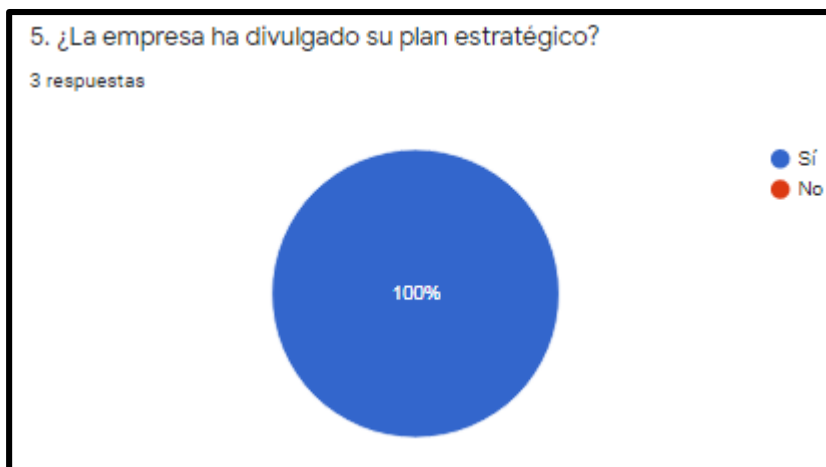


Figura 28. De las 3 respuestas: 3 dijeron que Sí que es el 100% en Azul.

Figura 29

Grafica encuesta de practicante pregunta 6

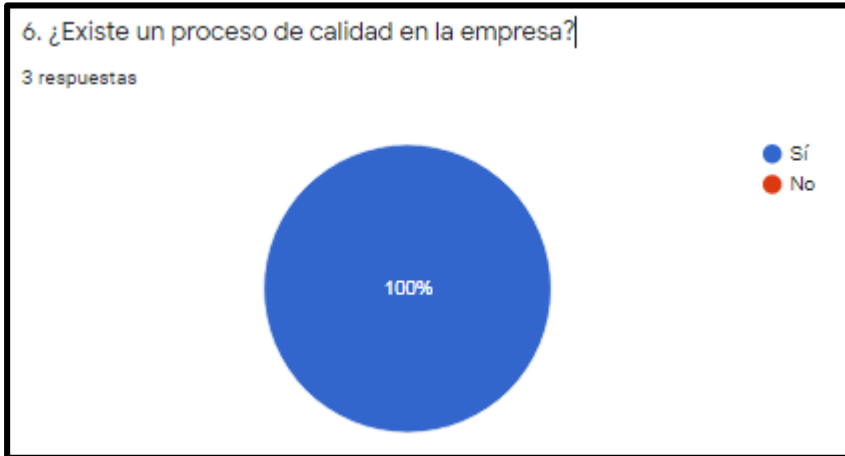


Figura 29. De las 3 respuestas: 3 dijeron que Sí que es el 100% en Azul.

Figura 30

Grafica encuesta de practicante pregunta 7

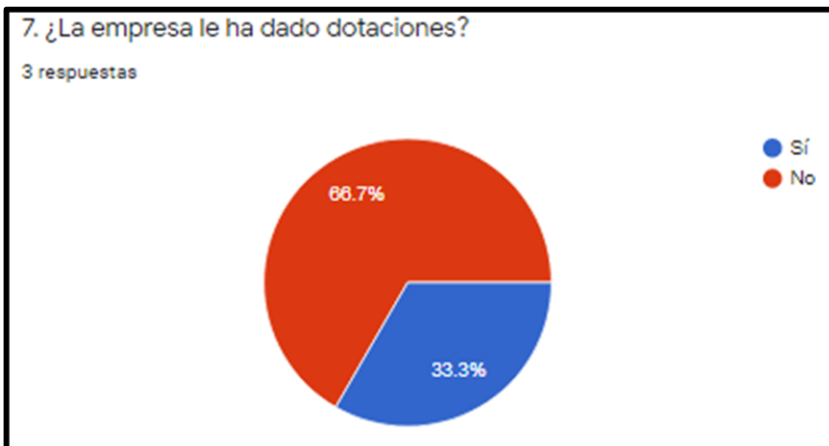


Figura 30. De las 3 respuestas: 2 dijeron que No que es el 66.7% en Rojo y 1 dijeron que Sí que es el 33.3% en Azul.

Figura 31

Grafica encuesta de practicante pregunta 8



Figura 31. De las 3 respuestas: 3 dijeron que Sí que es el 100% en Azul.

Figura 32

Grafica encuesta de practicante pregunta 9

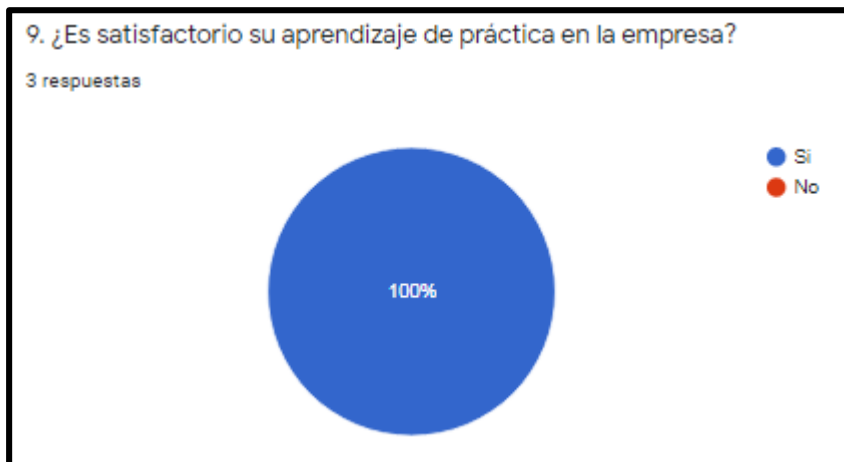
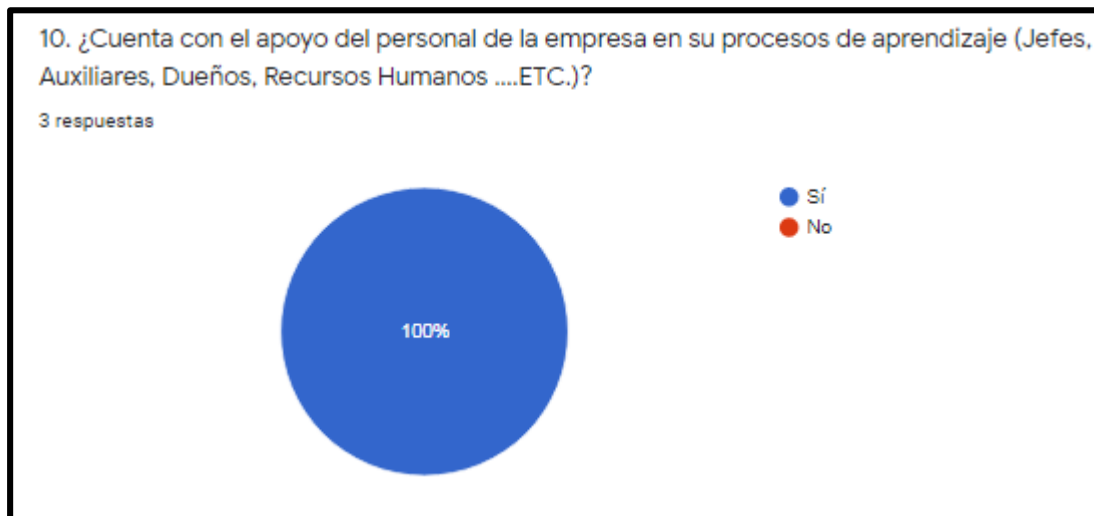


Figura 32. De las 3 respuestas: 3 dijeron que Sí que es el 100% en Azul.

Figura 33 Grafica encuesta de practicante pregunta 10**Figura 33** De las 3 respuestas: 3 dijeron que Sí que es el 100% en Azul.

4.1 Aportes significativos de la experiencia en lo humano

El practicante describe su experiencia en lo humano como una enseñanza de mejoramiento personal ya que esto consideró aprender a ser más tolerante con las personas, en el trabajo, con los jefes y todo lo que la conforma.

Valorar cada esfuerzo y trabajo diario que enfrentaba el practicante en momentos con fusos para él en el desarrollo de la práctica y la sistematización en la empresa H&S S.A.S.

Ser optimistas a resolver las necesidades que la empresa requería, como el apoyo de algunas áreas, desarrollar tareas nuevas y sin conocimiento de lo estudiando durante la carrera profesional.

Hacer trabajo que no dependían de mi cargo, rol, estudio, para el practicante le facilito aprender tareas y competencia de áreas de trabajo, conocer cómo se trabaja en cada rol.

Evaluarse así mismo conociendo, sus debilidades, fortalezas en su entorno humano.

Se capacito así mismo durante todo el tiempo en su práctica, en cada proceso aprendió individualmente los pasos a seguir hasta el final de su trabajo.

4.2 Aportes significativos en lo social

Para el practicante es fervorosamente satisfactorio la realización de este trabajo de grado llamado, PROPUESTA DESARROLLO DEL PLAN ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA H&S S.A.S PARA LOS AÑOS 2021 AL 2023, ya que puede aportar la experiencia vivida en su campo de practica con la empresa H&S S.A.S al público interesado en este tema del plan estratégico.

Es satisfactorio del practicante saber que, el trabajo de grado queda como una guía para los estudiantes de Administración de empresa de la Corporación Universitaria Minuto de Dios, como ayuda a la construcción de sus próximos trabajos de grado generar buenas referencias.

Para los próximos practicantes de la empresa H&S S.A.S, el practicante hace el llamado a que el trabajo de grado queda de igual forma una guía constructiva de la empresa con posibles mejoramientos de la empresa en sus procesos de práctica, esto servirá a la mejora continua para la empresa.

4.3 Aportes significativos en lo económico

En la experiencia del practicante, es satisfactorio ya que en el desarrollo de la práctica del plan estratégico ha desarrollado habilidades financieras, planeaciones, estrategias que han servido de utilidad y a porte para la empresa H&S S.A.S.

Se considera por parte del practicante, que la mejor manera de reducir gastos innecesarios para la empresa H&S S.A.S es entablar la empresas de manera virtual y de esa inversión a lugares que no generen rentabilidad sería mejor explotadas en las plataformas de comunicación y teletrabajo.

El practicante aportó las herramientas de Excel, como mecanismo de agilidad en los procesos administrativos, en los cuales está la parte financiera, capacitación y recolección de datos y documentos.

4.4 Principales aprendizajes en para el perfil profesional

El practicante señala desde el principio de su proceso como estudiante profesional, fue variable quedaron aprendizajes no muy conclusivos en su desarrollo de conocimiento, por ende se dio la tarea de mejorar y capacitarse por otros medios académicos para su continuo desarrollo profesional.

Ya en sus procesos de práctica profesional, señala que fue una buena experiencia de conocer cómo se maneja una empresa y el rol que debe tener un gerente quien esté en ese cargo, así mismo conoció sus debilidades y fortalezas que el practicante vivió durante su proceso de aprendizaje en el campo laboral.

Así mismo, señala el practicante que la experiencia vivida quedara como una guía de como planear, organizar, dirigir, controlar, los campos administrativos de una empresa, su misión a partir de finalizar su carrera será de poder cambiar el rumbo de varias empresas con estrategias nuevas especialmente aquellas empresas que en su momento estén en peligro de quedar en quiebra.

4.5 Aprendizaje abordado desde la perspectiva de la socialización de la experiencia

Es la primera vez que el practicante desarrolla este proceso de trabajo, para él más que un desafío, es un alcance en cumplir los logros y metas propuestas desde un principio, que a finalizar dará buenos resultados como estudiante y profesional, que todo lo construido durante el tiempo académico no quedara embono, sí que aprovechar ese desarrollo hecho con dedicación y esfuerzo.

Cabe resaltar que todo este proceso siempre tuvo un apoyo del docente quien fue su guía a lograr las metas puestas en el desarrollo del trabajo y los consejos dados en el proceso de aprendizaje.

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Se evidencia que no tiene una clara asesoría de quien es el encargado de hacer esa introducción de servicios ahí no se evidencia la función del cargo, también se puede observar que en los últimos años (2019 – 2020) hubo un incremento de clientes asesorados para la empresa H&S S.A.S

Se identificaron varias fallas al momento de investigar como los datos e informaciones no claras, se planteó que se debe hacer unos análisis por cada parte de la entidad, sus propuestas de negocio y servicios para empezar si tiene buena estrategia, la competencia, la rentabilidad de sus servicios y el sector.

Se implementaron un análisis de plan estratégico acompañado del el Modo PESTEL y la DOFA en cual hace necesario encontrar las oportunidades y amenazas que la empresa enfrenta, por esta razón para tener un orden adecuado y un desarrollo equiparable decidieron hacer las plantillas en la plataforma SOFTWARE EXCEL, ya que según el modelo del plan estratégico ayuda a tener claras las metas y lo alcances financieros que la empresa quiere lograr “para fortuna de todos aquellos microempresarios con visiones claras de su negocio “ (Vallecilla, 2013, pág. 13).

Para la Universidad Minuto de Dios, es importante que el estudiante tenga ese compromiso de responsabilidad laboral la cual es la conclusión de todo lo aprendido durante su trayecto de estudio profesional, que permiten dar los conocimientos para el desarrollar las estrategias que el estudiante tiene en su aprendizaje.

Como hallazgo: Se generó una investigación de las zonas comerciales que rodea la empresa, la competencia y oportunidades que pueda obtener y generar crecimiento.

Como resultado: se encontró muchas oportunidades de captación de clientes fijos para empresa ya que es poco nulo en los sectores donde se necesita la asesoría de la empresa, así se podrá satisfacer las necesidades que están generando en los sectores encontrados.

Es importante que el estudiante tenga una buena práctica lo cual hace que tenga una oportunidad de aprendizaje y experiencia en su campo laboral o empresarial, explorando todos los retos que un administrador de empresas tiene a diario para sostener una industria.

Es indispensable que se realice un seguimiento continuo al plan estratégico ya que se debe monitorias si las funciones o las propuestas obtenidas en los objetivos se estén dando para el desarrollo de la empresa.

Se debe evaluar si los trabajadores cumplen con el mínimo requisito de su labor o que tenga el conocimiento adecuado que cumpla con el perfil asignado a las funciones dadas en la empresa H&S S.A.S

Se le recomendó que anualmente este revisando el plan estratégico el tiempo puede varia, así se puede corregir o implementar nuevas propuestas y observaciones, como también la capacitación de los trabajadores, el reglamento interno, también la claridad del plan estratégico.

Es necesario que la empresa H&S S.A.S haga un cronograma de tareas por día así tendrá buena organización a los trabajadores y sus funciones.

6. BIBLIOGRAFIA

eficiente, C. c. (28 de Octubre de 1993). Ley 80 de 1993. *artículo 53*. Bogotá, Bogotá, Colombia: Gobierno Nacional de Colombia.

Fernandez, L. C. (2018). *DISEÑO DEL PLAN ESTRATÉGICO ADAPTADO AL NIVEL TÁCTICO* . Ibagué: Repositorio universidad de Ibagué - Tolima.

Publica, F. (5 de Agosto de 1950). Código Sustantivo del Trabajo. *Decreto 2663 de 1950*. Bogotá, Bogotá, Colombia: Republica Nacional de Colombia.

Publica, F. (27 de Marzo de 1971). Decreto 410 de 1971. *Código del comercio*. Bogotá, Bogotá, Colombia: Gobierno Nacional de Colombia.

Salcedo, A. d. (2009). *PROPUESTA DE UN MODELO DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA*. Bogotá: Biblioteca virtual uniminuto.

Steiner, G. (1995). *plan estrategico*. Mexico: cecsa.

Vallecilla, R. V. (2013). Herramientas para la planeación estrategica en micro empresas. *Panorama*, 13-17.

Vidaurre, V. P. (2019). *¿Cual es la importancia del plan estrategico?* Peru: Blog Universidad Continental .

Viltard, D. Á. (2016). *HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS ESTRATÉGICO*. España: ISSN 0328-5715ISSN 2524-955X.

Viltard, D. Á. (2016). *HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS ESTRATÉGICO*. España: ISSN 0328-5715ISSN 2524-955X.

7. ANEXOS

De la 2.3.2.1 Tabla de recursos

RUBROS	Aportes		TOTAL
	Efectivo	Especie	
1. Personal	\$0.00	0	\$0.00
2. Equipos	\$ 900.000	0	\$ 900.000
3. Software	\$0.00	0	\$0.00
4. Materiales e insumos	\$0.00	0	\$0.00
5. Salidas de campo	\$0.00	0	\$0.00
6. Servicios Técnicos	\$0.00	0	\$0.00
7. Capacitación	\$0.00	0	\$0.00
8. Difusión de resultados: correspondencia para activación de redes, eventos	\$0.00	0	\$0.00
9. Propiedad intelectual y patentes	\$0.00	0	\$0.00
10. Otros:	\$ 49.000	0	\$ 49.000

Evidencia del Plan estratégico para la empresa H&S S.A.S

Se muestra el formato general realizado a la empresa H&S S.A.S, se omite toda información financiera por respeto a la entidad.

PLAN ESTRATEGICO																				
ENTIDAD:	H&S Asociados SAS																			
REPRESENTANTE LEGAL:	Daniel Andrés Sánchez Flejes																			
NOMBRE PLAN DE ACCIÓN:	Planeación General de la Empresa																			
PERIODO DE INFORMACIÓN																				
ENE - DIC 2021																				
MENSAJE DEL DIRECTOR																				
La empresa se creó hace más de 8 años y se ha mantenido a lo largo del tiempo, satisfaciendo las necesidades de los clientes actuales y de la familia que desarrolló este proyecto. La planeación será un instrumento para seguir adelante con el cumplimiento de nuevas metas y lograr el crecimiento empresarial.																				
INTRODUCCIÓN																				
En H&S SAS, nos encontramos realizando un proceso de planeación estratégica, con el fin de ofrecer nuestros servicios a toda la región de Cundinamarca y a futuro a nivel nacional. Principalmente trabajaremos la estrategia a mediano plazo, para esta labor se tendrá en cuenta la competencia directa de nuestra entidad y evidenciar las oportunidades de mejoramiento en la prestación del servicio, así como incrementar los clientes de la compañía.																				
MISIÓN																				
H&S Asociados S.A.S., ofrece servicios integrales en Consultoría, Auditoría y Outsourcing en diferentes áreas administrativas, a través de profesionales en Contabilidad y Administración de Empresas, con amplia experiencia en el sector privado y público.																				
VISIÓN																				
En el 2025 seremos una compañía reconocida y líder en soluciones contables, administrativas y financieras, que supere las expectativas de nuestros clientes, con el compromiso de contribuir al mejoramiento y crecimiento permanente de la organización brindando a nuestros clientes servicios de auditorías, revisoría fiscal, planeación financiera, asesoría tributaria y outsourcing en todas las																				
VALORES																				
Responsabilidad: cumplimiento de los deberes y obligaciones con los clientes y la sociedad. Confidencialidad: la información obtenida es manejada con absoluta reserva profesional. Honestidad: actuación de manera honrada, sincera e íntegra con las actividades y los servicios ofrecidos en la organización. Transparencia: el manejo claro de la información en todos los ámbitos laborales y profesionales.																				
OBJETIVOS																				
GENERALES * Incrementar el número de clientes de la empresa manteniendo la calidad en los servicios prestados. * Estructurar claramente el portafolio de servicios con los respectivos	ESPECIFICOS * Evidenciar nuevas oportunidades de negocio que permitan el crecimiento de la compañía. * Evaluar los clientes potenciales, verificando el potencial de cada uno y realizando listas de chequeo que permitan seleccionarlos. * Fortalecer los procesos que se desarrollan en la prestación de cada uno de los servicios ofrecidos.																			
MERCADO META																				
La intención de H&S SAS es ofrecer los servicios a toda Cundinamarca principalmente. El ideal es contar con empresas que requieran de asesorías y consultorías en el área administrativa y																				
CARACTERÍSTICAS INNOVADORAS																				
La principal característica del servicio ofrecido por la empresa, es el acompañamiento personalizado que se da a cada uno de los clientes, logrando generar confianza y que se puedan desentender de los procesos que no hacen parte del CLAS de su negocio, esto con el fin de que puedan dedicarse directamente a lo que cada uno de ellos sabe hacer.																				
CANALES DE DISTRIBUCIÓN ADECUADOS																				
Los servicios que se ofrecen en la compañía, se puede realizar a través de herramientas virtuales, las cuales permiten generar comunicación directa, efectiva y oportuna para cumplir con los																				
CANALES DE DISTRIBUCIÓN ADECUADOS																				
Los servicios que se ofrecen en la compañía, se puede realizar a través de herramientas virtuales, las cuales permiten generar comunicación directa, efectiva y oportuna para cumplir con los																				
RELACIÓN BENEFICIOS - COSTO																				
Gracias a los precios competitivos en el mercado, los clientes reciben un acompañamiento integral en cada una de la labores contratadas, adicionalmente, durante los 3 primeros meses de servicio																				
PRODUCTO Y MERCADO																				
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES																			
Servicios Administrativos	Ofrece esta solución de una forma rápida y oportuna logrando minimizar sus costos realizando un acompañamiento desde la creación de la persona jurídica hasta el manejo de la misma.																			
Outsourcing Contable	Ofrece este servicio evidenciando el beneficio estratégico y económico que conlleva, lo más importante es la calidad de profesionales que realizan estas actividades.																			
Asesoría Tributaria	Contar con una buena asesoría al momento de presentar esta declaración, es beneficioso pues se minimiza el riesgo de cometer errores que generen multas o/o sanciones que pueden afectar directamente las finanzas personales.																			
Implementación de las NIIF	Es muy importante que el área administrativa de cada compañía en su calidad de responsable de la información financiera y de los procesos que permiten la configuración de la misma, logre condiciones de calidad, transparencia y comparabilidad, porque ese aspecto favorece no solo el proceso hacia las NIIF sino que maximiza la posibilidad de participación en mercados nacionales e internacionales cada vez más dinámicos.																			
ESTADO DE LA IDEA																				
SOLUCIONES EXISTENTES: Elaboración de procedimientos y seguimiento comercial.	SOLUCIONES ESPERADAS: Consecución de nuevos negocios.																			
DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO																				
Realizar una campaña comercial donde se pueda llegar a diferentes empresas que estén necesitando la colaboración en temas administrativos para seguir adelante con sus compañías y evitar el																				
PROYECCIÓN																				
BENEFICIOS PARA LA EMPRESA Incremento de clientes.	BENEFICIO PARA LA POBLACIÓN AFECTADA Evitar el cierre de más empresas.	BENEFICIOS A LA COMUNIDAD GENERAL Mantenimiento de la economía social.																		
ANÁLISIS DE MERCADO																				
De acuerdo con información encontrada, el departamento de Cundinamarca cuenta con la mayor cantidad de empresas registradas, sin embargo también se muestra el mayor número de cierres de las mismas, y se puede atribuir en gran parte a la poca gestión administrativa de cada una, por esta razón se abre una oportunidad para generar acompañamiento y que los empresarios continúen																				
ANÁLISIS DE MERCADO POTENCIAL																				
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>CONCEPTO</th> <th>N°</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Contabilidad</td> <td>1.</td> </tr> <tr> <td>Administración</td> <td>2.</td> </tr> <tr> <td>Revisoría</td> <td>3.</td> </tr> <tr> <td>Constitución</td> <td>4.</td> </tr> </tbody> </table>	CONCEPTO	N°	Contabilidad	1.	Administración	2.	Revisoría	3.	Constitución	4.									
CONCEPTO	N°																			
Contabilidad	1.																			
Administración	2.																			
Revisoría	3.																			
Constitución	4.																			
ESTRATEGIAS DE MERCADO																				
Llegar a todo el listado de empresas registrado en la CCB y en la cámara de Girardot, en las cuales H&S SAS tiene registro de sus sedes																				
ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA																				
	<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">EMPRESAS COMPETIDORA</th> <th colspan="3">NIVEL DE ACEPTACIÓN</th> <th rowspan="2">TIPO DE CLIENTE QUE ATIENDE</th> <th rowspan="2">¿POR QUÉ RAZÓN LA ELIJE?</th> <th rowspan="2">¿SE COMERCIALIZA EL PRODUCTO?</th> <th rowspan="2">¿QUE PRECIO LO VENDE?</th> </tr> <tr> <th>ALTA</th> <th>REGULAR</th> <th>POCO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	EMPRESAS COMPETIDORA	NIVEL DE ACEPTACIÓN			TIPO DE CLIENTE QUE ATIENDE	¿POR QUÉ RAZÓN LA ELIJE?	¿SE COMERCIALIZA EL PRODUCTO?	¿QUE PRECIO LO VENDE?	ALTA	REGULAR	POCO								
EMPRESAS COMPETIDORA	NIVEL DE ACEPTACIÓN			TIPO DE CLIENTE QUE ATIENDE	¿POR QUÉ RAZÓN LA ELIJE?					¿SE COMERCIALIZA EL PRODUCTO?	¿QUE PRECIO LO VENDE?									
	ALTA	REGULAR	POCO																	