

**FACULTAD DE INFORMÁTICA Y CIENCIAS APLICADAS
CARRERA LICENCIATURA EN INFORMATICA,
INGENIERÍA EN SISTEMAS Y COMPUTACION**



TEMA:

**“CREACIÓN DE EMPRESA TECNOLÓGICA”
(DESARROLLO Y COMERCIALIZACIÓN DE SOFTWARE DE
TEST PSICOLÓGICOS DENOMINADOS “PSICOMETRIC”
INCUBADORA IBTEC)**

TRABAJO DE GRADUACIÓN PRESENTADO POR:

**RAMÓN ALBERTO ESCOBAR POLANCO
PARA OPTAR AL GRADO DE:
LICENCIADO EN INFORMÁTICA**

**MARIO ALEXANDER RODRÍGUEZ AVALOS
JOSÉ FRANKIN MENA
PARA OPTAR AL GRADO DE:
INGENIEROS EN SISTEMAS Y COMPUTACIÓN**

MARZO, 2010

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMERICA.

PAGINA DE AUTORIDADES

LIC. JOSÉ MAURICIO LOUCEL
RECTOR

ING. NELSON ZARATE SÁNCHEZ
VICERRECTOR ACADÉMICO

LICDA. LISSETH CRISTALINA CANALES
DECANO

JURADO EXAMINADOR

LICDA. SANDRA DE HASBÚM
PRESIDENTA

LIC. RICARDO ERNESTO MARROQUÍN
PRIMER VOCAL

ING. CARLOS ENRIQUE PERDOMO ARIAS
SEGUNDO VOCAL

MARZO, 2010

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMERICA.

INDICE

	No. de Página
INTRODUCCION.....	i
CAPITULO I: GENERALIDADES DEL PROYECTO	
1.1 SITUACION DE LA PROBLEMÁTICA.....	1
1.2 JUSTIFICACION.....	1
1.3 OBJETIVOS.....	2
1.3.1 OBJETIVOS DE A CORTO PLAZO.....	2
1.3.2 OBJETIVOS A LARGO PLAZO.....	2
1.4 PRESENTACION DE LOS SOCIOS.....	3
1.5 ANALISIS DE LA IDEA DEL NEGOCIO.....	8
1.6 ANALISIS DE FODA.....	11
CAPITULO II: PLAN DE MERCADEO	
2.1 ANALISIS DE MERCADEO.....	13
2.1.1 LA PUBLICIDAD.....	14
2.1.2 CRONOGRAMA PLAN DE PUBLICIDAD AÑO 2010.....	15
2.1.2.1 CAMBIO EN GUSTOS O PREFERENCIAS.....	16
2.1.2.2 SEGMENTACION DEL MERCADO.....	16
2.1.3 ANALISIS DE LA COMPETENCIA.....	17
2.1.4 AMBIENTE DE NEGOCIO.....	20
2.1.5 ESTRATEGIA DE MERCADEO.....	21

2.1.6 INVESTIGACION DE MERCADO.....	25
2.1.6.1 FORMULARIO PARA ENCUESTA.....	25
2.1.6.2 GRÁFICOS DE LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA.....	29
2.1.6.3 PRONOSTICO DE VENTAS SISTEMA PSICO METRIC	46
 CAPITULO III: PLAN ADMINISTRATIVO	
3.1 RESUMEN EJECUTIVO.....	47
3.2 ANALISIS DE LA SITUACION.....	49
3.3 RESUMEN DEL NEGOCIO.....	51
3.4 PROGRAMAS.....	54
3.5 PLAN DE PRODUCCION.....	56
 CAPITULO IV: PLAN DE ORGANIZACIÓN	
4.1 SOCIOS Y FORMA LEGAL.....	65
4.2 DELIMITACION DE LAS RESPONSABILIDADES.....	67
4.3 PROCEDIMIENTO PARA LA CONTRATACION DE PERSONAL.....	69
4.4 POLITICAS DE FORMACION, PROMOCIÓN E INCENTIVOS.....	70
4.4.1 POLITICAS DE FORMACIÓN.....	70
4.4.2 POLITICAS DE PROMOCIÓN.....	71
4.4.3 POLITICAS DE INCENTIVOS.....	72
4.5 ASPECTOS LEGALES DE CONTRATACION DE PERSONAL.....	73

CAPITULO V: PLAN FINANCIERO

5.1 GASTOS.....	74
-----------------	----

CAPITULO VI: PUESTA EN MARCHA

6.1 PASOS INICIALES.....	80
--------------------------	----

6.2. ANALISIS DE RIESGOS Y PLAN DE CONTINGENCIA.....	80
--	----

6.2.1 ANALISIS DE RIESGOS.....	80
--------------------------------	----

6.2.2 ACCIONES DE CONTINGENCIA.....	81
-------------------------------------	----

6.3 SALIDA DE LOS SOCIOS.....	82
-------------------------------	----

6.4 LIQUIDACION DE LA SOCIEDAD.....	83
-------------------------------------	----

CAPITULO VII: CONSTITUCION LEGAL DE LA EMPRESA

7.1 DIAGRAMA DEL PROCESO DE ORGANIZACIÓN CONTANBLE.....	84
---	----

7.2 PASOS PARA LA LEGALIZACION DE LA EMPRESA.....	85
---	----

7.3 TRAMITES JURIDICOS – CONTABLES DE UNA EMPRESA.....	105
--	-----

BIBLIOGRAFIA.....	107
-------------------	-----

CONCLUSIONES.....	108
-------------------	-----

ANEXOS.....	109
-------------	-----

INTRODUCCION

El presente trabajo consiste en plantear la necesidad de que las empresas, públicas y privadas tengan un sistema automatizado que ayude específicamente al área de recursos humanos, en el proceso de evaluación y selección del personal idóneo en determinadas plaza, delimitada en la importante área psicológica del candidato. A través de la investigación que se realizo, se detecto que la mayoría de organizaciones tiene un proceso manual en la selección y evaluación de su personal, lo que no garantiza una alta efectividad en los resultados.

La propuesta que se presenta, es un proceso automatizado en la selección y evaluación psicología de los candidatos, a través del software “PsicoMetric”, el cual vendría a solventar dicho problema y a garantizar resultados altamente efectivos, evitando de esta forma la compleja selección del personal.

El trabajo se divide de la siguiente manera:

- Breve descripción y análisis sobre la necesidad de las empresas a mejorar el proceso de selección de sus empleados
- Las ventajas que ofrece
- Plan de marketing con su respectivo estudio de mercado
- Plan administrativo que habla acerca de la empresa llamada TECNOLOGIC S.A de C.V
- Plan de producción el cual trata de lo que se necesita para elaborar y distribuir el producto
- Plan financiero en el cual se detallan los gastos fijos y variables en que se incurren, el capital social inicial
- Descripción del proceso legal de constitución de la sociedad.

CAPITULO I: GENERALIDADES DEL PROYECTO

1.1 SITUACION DE LA PROBLEMÁTICA

La selección de personal adecuado en muchas empresas en el país es insatisfactoria debido a que muchas de ellas no poseen un adecuado sistema de selección.

Las encuestas revelan que el 60% de las empresas en El Salvador, solo un treinta por ciento posee sistemas de evaluaciones automatizadas, para la selección de sus empleados, provocando esta situación problemas de índole laboral en dichas empresas.

Los métodos de selección manuales les cuesta a las empresas mas tiempo y dinero, y con un porcentaje de error a veces elevados. En cambio los métodos automatizados de selección de personal, como lo son los evaluaciones psicológicas a través de un software viene a revolucionar y a mejorar grandemente estos y tipos de problemas, ahorrando no solo tiempo sino dinero, y garantizando resultados óptimos.

1.2 JUSTIFICACION

La selección es uno de los objetivos más comunes en la evaluación psicológica, ya sea en ambientes educativos, en los negocios o en las industrias. Por diversos factores existen situaciones donde hay más solicitantes que los que se pueden aceptar y es preciso tomar una decisión sobre quienes se elegirán y quienes se rechazaran. El papel del test objetivo en este sentido, cobra vital relevancia puesto que apoya la decisión sobre la base de medidas que permite precisar el desempeño. Las personas que han de

tomar decisiones están interesadas siempre en la exactitud de sus juicios y se esforzaran en aumentar el número de decisiones correctas y disminuir las incorrectas.

Para garantizar las objetividades es preciso conocer los alcances de los instrumentos a utilizar, así como técnicas para validar decisiones.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 OBJETIVOS DE CORTO PLAZO

- Crear un que permita registrar las evaluaciones psicológicas que forman parte del proceso de selección del personal.
- Lograr aceptación en el mercado nacional a través de un software que se adapte a las necesidades de las empresas en cuanto a los procesos de evaluaciones psicológicas.
- Lograr ventajas competitivas en el mercado de creación de software a través de precios accesibles a los clientes.

1.3.2 OBJETIVOS DE LARGO PLAZO

- Que nuestro software sea conocido no solo nacionalmente sino también internacionalmente y pasar así a ser una empresa de prestigio.
- Lograr posesionarse en el mercado por medio de este software, para después expandir la oferta con nuevos productos orientados siempre al área empresarial.
- Que muchas de las empresas nacionales posea por lo menos alguno de nuestro software.

1.4 PRESENTACIÓN DE LOS SOCIOS

NOMBRE : RAMÓN ALBERTO ESCOBAR POLANCO

Dirección : 8. Av. norte entre 29 calle poniente y 31 calle poniente # 1615, Col. La Rábida, San Salvador

DUI. No. : 03072937-5

N.I.T. No. : 9501-011079-101-9

Estado civil : soltero

Correo Electrónico : raepescobar@yahoo.com

Conocimientos :

- ✓ Diplomado en mecánica automotriz por el INSAFORP, 1999
- ✓ Estudios de contabilidad financiera en el INAM, 1995
- ✓ Diplomado en Diseño Grafico por computadora por el EDUMATIC

Seminarios :

- ✓ Circuitos electrónicos controlados por PC.
- ✓ Reparación de monitores.

Experiencia laboral :

- ✓ Empresa/Institución : Hospital Nacional Benjamín Bloom.
Cargo : Auxiliar financiero (funcional).
Funciones : Procesar transacciones contables en el sistema SAFI.
- ✓ Empresa/Institución : Hospital Nacional Benjamín Bloom.
Cargo : Encargado del sistema ITR.
Funciones : Administrar la puntualidad de los empleados del Hospital a través del sistema ITR.
- ✓ Empresa/Institución : Hospital Nacional Benjamín Bloom.
Cargo : Técnico en estadística (funcional)
Funciones : Procesar y analizar información de morbo-
Mortalidad de pacientes del Hospital Bloom.

NOMBRE : **JOSÉ FRANKLIN MENA**
Dirección : Barrio El Calvario #17 Sto. Tomás
DUI. No. : 02416925-8
N.I.T. No. : 0616-220478-101-1
Estado civil : Casado
Correo Electrónico : franck.men@gmail.com
franklin_mn@hotmail.com

Conocimientos:

- ✓ Manejo de equipo de oficina.
- ✓ Soporte, mantenimiento y configuración de equipo
- ✓ Instalación, formateo y ensamble de maquinas
- ✓ Configuración de redes y servidores
- ✓ Office
- ✓ Sql server
- ✓ Mysql
- ✓ Vb.net
- ✓ Java(básico)
- ✓ Html
- ✓ Linux (suse, knoppix, ubuntu, red hat)
- ✓ Windows server 2003
- ✓ Internet
- ✓ Ingles básico(en process)
- ✓ Dreamweaver
- ✓ Php (básico)
- ✓ Flash
- ✓ Manejo de equipo de oficina

Experiencia laboral :

- ✓ Empresa : Ministerio de Educación

Cargo desempeñado : Encargado de informática
Tiempo laborado : Abril 2004 a Actualidad
Teléfono : 2342-0009
Jefe inmediato : Julio Alberto Guzmán
✓ Empresa : Alcaldía Municipal de San Salvador
Cargo desempeñado : Soporte preventivo y correctivo
Tiempo laborado : Enero 2001 a Diciembre 2004
Teléfono : 7736-8240 / 2278- 3679
Jefe inmediato : Jorge Alberto Rivera Romero

NOMBRE : MARIO ALEXANDER RODRÍGUEZ AVALOS
Dirección : Res. Alta vista II Pol 15 Senda 34 # 38, San Salvador, El Salvador
DUI. No. : 00003245-5
N.I.T. No. : 0614-221273-102-0
Estado civil : Casado
Correo electrónico : marioalexander@hotmail.com
mariorodriguez@delcanal.com.sv

Conocimientos:

- ✓ Administración B.D. SQL Server
- ✓ SQL Análisis Services
- ✓ Programación en VFP 9

- ✓ Programación en Visual Basic 6 y Visual Basic .Net
- ✓ Configuración de Servidores 2000 Server, 2003 Server,
- ✓ Seguridad de la Red, Firewall, antivirus. Etc.
- ✓ Diseño de Reportes en Crystal Report 10 y 11
- ✓ Configuración de Equipos Windows 9X, Xp, Vista, Linux Red Hat, Suse
- ✓ Manejo de aplicaciones de Ofimática
- ✓ Administración de la Red en Windows 2000 server
- ✓ Programación en FoxPro DOS
- ✓ Instalación y configuración Sistemas operativos Microsoft
- ✓ Administración de Servidor de Archivos Windows NT 4.0

Experiencia laboral:

- ✓ Empresa : Ministerio de Educación
- Cargo desempeñado : Encargado de informática
- Tiempo laborado : Abril 2004 a Actualidad
- Teléfono : 2342-0009
- Jefe inmediato : Julio Alberto Guzmán
- ✓ Empresa : Alcaldía Municipal de San Salvador
- Cargo desempeñado : Soporte preventivo y correctivo
- Tiempo laborado : Enero 2001 a Diciembre 2004
- Teléfono : 7736-8240 / 2278- 3679
- Jefe inmediato : Jorge Alberto Rivera Romero

1.5 ANÁLISIS DE LA IDEA DE NEGOCIO.

La idea de negocio a analizar es presentar una imagen global del proyecto de sus objetivos.

DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

FACTORES QUE MOTIVAN ESTA IDEA.

La Idea surgió de ver que muchas empresas realizan sus evaluaciones psicológicas de forma manual o no realizan dichas evaluaciones.

La poca atención que se tiene a esta área, nos da la idea de que puede haber mercado en este tipo de negocio, ya que si hay interés en este tipo de producto.

TENDENCIAS SOCIALES, CAMBIOS EN EL MERCADO.

Se pretende proporcionar a corto plazo a las empresas nacionales Test Psicológicos por medio de un software, y a mediano plazo a empresas extranjeras; dichos Test serian evaluados por profesionales en el área de Psicología.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO, MERCADO, PRINCIPALES

CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES QUE CUBREN.

Este software está dirigido a empresas con un personal promedio de 50 o más empleados. Vale destacar que en la actualidad existen software en el mercado local que

no cumplen con las expectativas y requerimientos que las empresas necesitan en un entorno globalizado y cambiante donde se necesitan herramientas que utilicen tecnología de punta.

COMO SE VA REDUCIR LA DEPENDENCIA DEL NEGOCIO RESPECTO A ESTE PRODUCTO.

Este software va orientado a disminuir los tiempos de respuesta que se necesitan en los procesos de reclutamiento y selección de personal, además de ser una herramienta de apoyo a la toma de decisión en el área de Recursos Humanos.

DESCRIPCIÓN DEL FUNCIONAMIENTO DEL PRODUCTO.

Este producto su función es el poder proporcionar resultados mucho más rápido y que sean mucho más eficientes además de graficas para un mejor entendimiento. La tecnología sobre la que estaría montado este proyecto seria: Aplicación diseñada en Java MySQL como Base de Datos, todo esto sobre un Servidor APACHE, Corriendo en un servidor Linux SUSE 11

Debido que la tecnología y la automatización están desplazando o sustituyendo los procesos manuales, creemos firmante que el presente proyecto encontrara una buena acogida en el mercado nacional.

DESCRIPCIÓN DEL FACTOR CLAVE QUE INFLUYE EN EL ÉXITO DE LA NUEVA EMPRESA.

La clave de este producto será brindar rapidez en las respuestas en los resultados obtenidos, además se presentara de un modo grafico, todo esto validado por expertos en el área de psicología empresarial.

Aceptación en el mercado empresarial, ya que los entornos se están volviendo cada día más competitivos.

ESFUERZOS PARA LOGRAR LOS OBJETIVOS

Se debe de tener bien clara la idea de negocio en la que se esta trabajando para que los esfuerzos no sean en vano.

Obtener los conocimientos necesarios de las pruebas que se efectúan, como se realizan, cual es el objetivo de cada evaluación así como la forma de presentar los resultados finales.

Capacitar al personal en las herramientas de desarrollo necesarias que se utilizaran para la fabricación de dicho software.

Adquirir el equipo necesario tanto físico como tecnológico y el recurso humano necesario.

VISIÓN Y MISIÓN DE LA EMPRESA

❖ MISIÓN:

Proporcionar a las empresas una interfaz gráfica de procesos automatizados de evaluaciones psicológicos que permita satisfacer las necesidades de nuestros clientes en cuanto a un producto de calidad, rentabilidad, creciente y sostenible.

❖ VISIÓN:

Ser una empresa prestigiosa en el mercado de software para evaluaciones psicológicas de personal, estando siempre en continuo crecimiento, con presencia multinacional, que se distinga en proporcionar una calidad de productos excelentes a sus clientes, una rentabilidad sostenida, una ampliación de oportunidades de desarrollo profesional.

ESTRATEGIAS DE DESARROLLO, RESPECTO A LOS OBJETIVOS.

ESTRATEGIA DE COBERTURA

La estrategia que utilizaremos para entrar en el mercado es la de marketing.

ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO

- ✓ Alianza estratégica con empresas con acceso a publicidad, por medio de un intercambio de nuestro producto a cambio de publicidad.
- ✓ Precio de introducción competitivo en el mercado.
- ✓ Proporcionar cd's demostrativos con la aplicación en ferias empresariales, u otro tipo de eventos que donde logremos mostrar el producto.

ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

- ✓ Establecimiento de plan estratégico de publicidad.
- ✓ Inversión en Capacitación constante del personal.
- ✓ Estudiar las debilidades de la competencia para poder sacar provecho estableciendo mejoras en nuestro producto.
- ✓ Expandir las posibilidades de negocios a través de la diversificación de software.

1.6 ANÁLISIS DE FODA

Cuadro # 1

MAXIMIZAR FORTALEZAS		MINIMIZAR DEBILIDADES	
FORTALEZA	ESTRATEGIA	DEBILIDAD	ESTRATEGIA
Personal altamente calificado	Capacitaciones Constantes en Tecnologías de diseño y desarrollo de software Incentivos económicos por	Falta de conocimientos a profundidad en el área psicológica	Capacitaciones en el área de aplicación de test psicológicos.

	cumplimiento de metas		
Bajo Costo en el desarrollo del Producto	Utilización de Software Libre. Alianza estratégica con propietario de Cyber Café para compartir costo de local y equipo.	Falta de conocimiento en el área de Mercadeo y Ventas	Asesoría constante en el área de mercadeo y ventas.
Trabajo en equipo	Asignación de roles de acuerdo a los conocimientos de cada integrante del equipo. Rotación de puestos de trabajo.	Deficiencia en el tipo de cobro del servicio.	Abono a cuenta corriente del pago de servicio. Visitas a las empresas.
Utilización de test psicológicos como herramienta indispensable en el proceso de contratación de Recursos Humanos en las organizaciones.	Poner a disposición una amplia gama de test psicológicos a las organizaciones. Ofrecer siempre precisión, disponibilidad y rapidez en los resultados de los test.	Falta de oficinas administrativas.	Alianza estratégica con propietario de Cyber Café para compartir costo de local y equipo.
Reducción del tiempo y costo en los test psicológicos.	Utilización de Tecnologías de Información de alto desempeño que soporten altos volúmenes de datos y acceso concurrente a los mismos.	-	-
Facilidad de Implementación y Acceso a la información	Proporcionar un ambiente agradable y práctico para la aplicación de los test. Disponibilidad de la información en todo momento.	-	-
Efectividad en los resultados contra test tradicionales.	Certificación de resultados por parte de profesionales en el área psicológica. Reducción del margen de error a través de cálculos matemáticos exactos. Mantenimiento periódico del hardware y software.	-	-

CAPITULO II: PLAN DE MERCADEO

Este plan de Marketing ira orientado a cubrir la necesidad de evaluaciones automatizadas que las empresas nacionales tienen actualmente.

2.1 ANÁLISIS DE MERCADO

ANÁLISIS DE LA NECESIDAD QUE SE ESPERA SATISFACER.

Proporcionar una herramienta tecnológica a los profesionales en psicología el cual les facilite el proceso de evaluaciones psicológicas a través de un software que optimice dicho proceso.

Reduciendo el tiempo de respuesta de cada evaluación.

DESCRIPCIÓN DE LA COBERTURA LA DEMANDA

Hacen visitas presenciales a las diferentes tipos de empresa elaborando demostraciones de su producto.

FACTORES QUE AFECTARÍAN LA DEMANDA

- 1 Piratería de software, ya que esto reduciría el margen de ganancias de nuestra empresa, cualquier empresa o empleado de la empresa que posea nuestro software y le parezca bueno, podría negociarlo con otra empresa y venderle una copia a menor costo, esto sucede en nuestro país a menudo.
- 2 Desinterés total de algunas empresas a este tipo de software
- 3 Falta de credibilidad en el software

INCREMENTO O DISMINUCIÓN DE LOS INGRESOS DE LOS DEMANDANTES.

Incremento en la calidad de personal, resultando así incremento en los ingresos de la misma.

BIENES SUSTITUTOS.

De acuerdo a la investigación realizada se determino que los principales bienes sustitutos del test psicológico y con los cuales se tendrá que competir en el mercado son los siguientes:

Evaluaciones de forma manual.

Pago de servicios de evaluación de personal.

TABLA DE SUSTITUTOS DE TEST PSICOLÓGICO

Cuadro # 2

SUSTITUTOS.	EMPRESA	PRODUCTO
Software de Test Psicológicos	Desisa Consultores	Rh Magna
Software de Test Psicológicos	Talentos Humano S.A. DE C.V.	
Software de Test Psicológicos	OUTSOURCING CORP.	
Software de Test Psicológicos	Contrataciones Empresariales S.A de C.V.	

2.1.1 LA PUBLICIDAD.

- ✓ Anuncios en sitios web
- ✓ Anuncios en clasificados

- ✓ Anuncios en guía telefónica
- ✓ Correos masivos
- ✓ Fax masivos
- ✓ Visitas personalizadas a clientes
- ✓ Promoción en ferias.

2.1.2 CRONOGRAMA DEL PLAN DE PUBLICIDAD PROYECTADO AÑO 2010

Cuadro # 3

<i>MEDIO</i>	<i>ENE</i>	<i>FEB</i>	<i>MAR</i>	<i>ABR</i>	<i>MAY</i>	<i>JUN</i>	<i>JUL</i>	<i>AGO</i>	<i>SEP</i>	<i>OCT</i>	<i>NOV</i>	<i>DIC</i>
PERIODICO	X				X							
PAGINAS AMARILLAS	X											
VISISTAS		X		X	X	X	X	X	X	X		
EVENTOS			X									
FERIAS DE TRABAJO				X							X	
E-MAIL		X										
PAGINAS WEB	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

2.1.2.1 CAMBIOS EN GUSTOS O PREFERENCIAS.

El producto debe adaptarse a las nuevas tecnología para así poder ser competitivo dentro de un mercado tan cambiante.

LOS CAMBIOS DE TEMPORADA.

Casi siempre a principios de año el flujo de contrataciones es mayor.

PROPAGANDA.

- ✓ Visitas personalizada.
- ✓ Entrega de demostraciones de 45 días.
- ✓ Publicidad en Internet
- ✓ Correos Masivos
- ✓ Fax Masivos

2.1.2.2 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Definición de grupo potencial de clientes o mercado objetivo.

- ✓ Variables demográficas.
 1. Tipo de Empresas: Comerciales, De Servicio, Industriales, Gubernamentales
 2. Nivel socio-económico: pequeñas, medianas y grandes empresas
- ✓ Variable geográficas
 1. Unidad geográfica: El Territorio Salvadoreño

2. Población: Todas las Empresa a nivel nacional

SEGMENTOS DE INTERÉS:

Tipo de cliente a quienes se les venderá el producto o servicio.

- ✓ Variables demográficas.
 1. Tipo: Empresas privadas y publicas
 2. Nivel socio-económico: medianas y grandes
- ✓ Variable geográficas
 1. Unidad geográfica: Territorio Nacional
 2. Población: Empresas Medianas y grandes

TODO EN EL QUE ARGUMENTO PUEDA COMPRAR EL PRODUCTO

- ❖ Perfil

Tipo de cliente a quienes se les venderá el producto o servicio

Todas aquellas empresas que estén arriba de 50 empleados son las más interesadas a este tipo de software.

2.1.3 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

En esta etapa se hace un análisis de los principales competidores y su comportamiento en el mercado.

A continuación se presenta en la tabla los principales competidores, donde venden el producto, sus principales fortalezas y debilidades.

TABLA ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA 1.
Cuadro # 4

EMPRESA	CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO OFRECIDO	PRUEBAS SICOLÓGICAS OFRECIDAS	COSTO	COSTO UNITARIO DE PRUEBAS PSICOLÓGICAS	COSTO PRUEBA GERENCIAS
Consultores de Recursos Humanos.	Entrevista Inicial con el Cliente	Prueba CPI (Configuración Psicológica Individual)	100 % Salario del Candidato	\$45.00	\$150.00
	Búsqueda de Candidatos en Base de Datos y Otras Fuentes	Prueba de Comportamiento (CLEAVER)			
	Entrevista de Pre Selección y validación de Competencias	Pruebas de OTIS			
	Evaluaciones Sicológicas e investigación de Referencias Laborales	Pruebas WAIS			
	Presentación de Informes Ejecutivo al Cliente	PP-IPG			
	Coordinación de Entrevistas de los Candidatos de la empresa	IPV			

TABLA ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA 2
Cuadro # 5

EMPRESA	CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO OFRECIDO	PRUEBAS SICOLÓGICAS OFRECIDAS	COSTO	COSTO UNITARIO DE PRUEBAS PSICOLÓGICAS	COSTO PRUEBA GERENCIALES
Contrataciones Profesionales	Reclutamiento		\$350.00		
	Selección				
	Evaluación				
	Verificación de Información e Investigación				
	Pruebas Poligráficas y Sicológicas				
	Solicitud de Antecedentes Penales y PNC.				

TABLA ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA 3

Cuadro # 6

EMPRESA	CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO OFRECIDO	PRUEBAS PSICOLÓGICAS	COSTO	COSTO UNITARIO DE PRUEBAS PSICOLÓGICAS	COSTO PRUEBA GERENCIALES
STRATEGIA	Evaluación, gráficas e interpretación de las pruebas psicométricas mas populares	Cleaver	1 a 9 evaluaciones	\$15 más IVA	
	Aplicación interactiva vía Web	Kostick	10 a 49 evaluaciones	\$11 más IVA	
	Captura descentralizada de las pruebas	Lifo	50 a 299 evaluaciones	\$6 más IVA	
	Atractivo en los reportes y de diferentes formatos	Allport	300 a 499 evaluaciones	\$4 más IVA	
		Terman	500 a 999 evaluaciones	\$3 más IVA	
		Beta II	más de 1000	\$2 más IVA	
		Raven EG			
		Raven EA			
		Kolb			
		Gordon			
		IPV			
		16PF (102 items)			
		Dominós			
		Moss			
		16PF (187 items)			
		MMPI			

ESTRATEGIA DE MERCADO DE LA COMPETENCIA

- ✓ Mucha insistencia con sus productos.
- ✓ Demostraciones en empresas.

SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN DE LA COMPETENCIA.

La competencia lo que realiza es la visita a empresas que solicitan el producto ellas van los visitan le ofrecen las ventajas del producto como su precio.

2.1.4 AMBIENTE DE NEGOCIOS

DEFINICIÓN DEL SECTOR EN QUE SE ENCUENTRA EL NEGOCIO

Este es un sector muy cambiante ya que la tecnología cambia a pasos acelerados y los productos deben actualizarse continuamente al ritmo de la tecnología.

AMBIENTE ECONÓMICO

Creemos que el ambiente económico está en constante crecimiento con el auge de las nuevas tecnologías, sin dejar de ver las variables globales que afectan la economía mundial y por ende la nacional.

AMBIENTE POLÍTICO/LEGAL

El ambiente político que se vive en nuestro país es propicio para el desarrollo de productos con tecnología informática y el marco legal se está ampliando para defender y garantizar el respeto de la propiedad intelectual así como los derechos de autor y patentes.

AMBIENTE SOCIO/CULTURAL

La cultura nacional está evolucionando con la tecnología, las personas y empresas cada vez más se están haciendo dependientes de herramientas tecnológicas que agilizan sus procesos internos.

2.1.5 ESTRATEGIA DE MERCADEO

La estrategia de marketing a desarrollar se basa en la diferencia del producto, con el propósito de cumplir con los objetivos de la empresa y a la vez satisfacer las expectativas de los clientes.

ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN



PRODUCTO

Software Para Test Psicológico

Nombre del Producto: PsicoMetric

CALIDAD DEL PRODUCTO

Se pretende darle al cliente lo que él necesita nuestro software ofrece dos parámetros de los cuales nos hemos trabajado mucho que son las graficas en los resultado y los cambios de perfil en el software dependiendo del puesto así será su perfil la persona encargada podrá hacer los cambios respectivos.

CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

Marca	: Psico Metric
Slogan	: Facilitando la selección de tu personal
Empaque y envase.	: Caja negra
Características del empaque	: Será una caja negra con su respectivo cierre y su nombre tanto como marca del producto.

PRECIO

El objetivo central de la estrategia de precio consiste en establecer un precio más bajo que la competencia, el cual sea accesible para las empresas y nos permita cubrir los costos y obtener utilidades.

FIJACIÓN DE PRECIOS EN BASE A LA COMPETENCIA.

Esta estrategia consiste en que para fijar el precio de los artículos, los fabricantes o el comerciante considera el precio de los competidores. Dicha estrategia es especialmente útil cuando los productos son muy parecidos a los de la competencia y en donde el precio es la clave estratégica de mercado.

Dentro de este método algunos comerciantes tienen como táctica vender sus productos por debajo de los precios de la competencia; otros venden sus productos a precios iguales a los de la competencia y finalmente otros los venden por arriba de la competencia.

En nuestro caso el precio será menor al de la competencia, logrando así una ventaja competitiva en el mercado, y cubriendo nuestros costos de producción.

SOFTWARE PARA ESCRITORIO

- ✓ El Precio de Introducción del Software será de \$250.00 + IVA

PUESTO, PLAZA O DISTRIBUCIÓN

Establecer un grafico que escriba la forma como distribuirá su producto.

Grafica N° 2. Canales de distribución.

Empezaremos a nivel central de El Salvador para luego expandirnos a nivel oriental y occidental.



Fig. # 1

PROMOCIÓN

PROMOCIONES A REALIZAR

En cada demostración que nuestros clientes nos permitan dar en sus empresas, le entregaremos un CD con un demo por 30 días de nuestro producto, para que lo puedan evaluar mejor y con más tiempo.

En caso de no estar interesados en ese software, ofrecemos otro tipo de software elaborado para alguna necesidad que la empresa posea

- ✓ ¿Cuáles son los objetivos de las actividades promocionales que vamos a realizar?
 - ✓ Darnos a conocer con nuevas empresas.
 - ✓ Ver las deficiencias de nuestro software
- ✓ ¿Cuál es el mensaje que queremos enviar?

Poder facilitar a muchas empresas el reclutamiento de personal capacitado para los puestos que estén activos en ese momento y poder disminuir la rotación de personal.

- ✓ ¿Cuáles son los medios que usaremos?
 - Mucha publicidad
 - Búsqueda de empresas
 - Visitas exhaustivas a empresas.

OBJETIVOS DEL PLAN DE MARKETING

- ✓ Lograr posicionar la marca del producto en el mercado objetivo, después de un año de haber iniciado las operaciones.

- ✓ Aumentar el volumen de ventas, al menos en un 5% después de los primeros 5 meses de haber iniciados operaciones.
- ✓ Abarcar una mayor parte del mercado en un periodo no mayor a tres años.

2.1.6 INVESTIGACIÓN DE MERCADO ESTUDIO DE MERCADO

Se elaboró un estudio de mercado mediante una encuesta enfocada a empresas medianas y grandes, pensando en las necesidades que éstas presentan ante los procesos de evaluaciones psicológicas. Por otra parte, se conoce algunas empresas que poseen algún tipo de software de contratación de personal pero que no satisface sus expectativas, y vemos en otras empresas que no lo poseen pero que elaboran las evaluaciones de su personal de forma manual.

2.1.6.1 FORMULARIO PARA ENCUESTA



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA S.A DE C.V DE EL SALVADOR

FACULTAD DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA.

Formulario de Encuesta.

La siguiente encuesta está dirigida a las empresas privadas e instituciones públicas con un número mayor de 50 empleados y que estén interesadas en la elaboración de pruebas psicológicas por medio de software.

Objetivos:

Recolectar información acerca de la aceptación de las organizaciones en cuanto a adquirir software o servicios en línea para realizar sus pruebas psicológicas en el proceso de contratación de Recursos Humanos.

➤ Datos generales de la empresa (OPCIONAL)

Nombre de la empresa	
Cantidad de empleados *	
Años de existencia	
DIRECCION DE LA EMPRESA	
Departamento	
Municipio	
Dirección Exacta	
Teléfono	

* Este campo es Requerido.

1) Dentro del proceso de selección de personal, ¿Tiene su empresa alguna forma para realizar las evaluaciones psicológicas del personal a contratar?

Si ☐ No ☐

2) ¿Cuántas personas aproximadamente son entrevistadas en promedio anualmente en su empresa?

- a) 1 – 10
- b) 11 – 50
- c) 51 – 250
- d) 251 o mas

3) ¿Cual es el mecanismo utilizado para realizar las pruebas psicológicas a los candidatos?

Manual (formato Impreso) ☐ Semiautomatizado* ☐ Totalmente Automatizado ☐

*Recolección de datos en formato impreso y análisis de resultados en Excel o programa similar.

¿Quiénes realizan las evaluaciones psicológicas en su empresa?

Personal Interno ☐ Contratación de empresas ☐

- 4) En caso que contrate empresas para realizar las evaluaciones psicológicas, ¿sería tan amable de brindar el nombre de la empresa?

- 5) Escriba los nombres de los test psicológicos que Ud. Utiliza en sus evaluaciones:

- 6) Conoce de algún software especializado que permita realizar las evaluaciones psicológicas en el proceso de contratación de personal.

Si ☐ No ☐

Nombre Producto:_____ Empresa: _____

- 7) ¿Cree Ud. Que su empresa estaría en disposición de adquirir un software para automatizar el proceso de evaluaciones psicológicos?

Si ☐ No ☐

- 8) ¿Cómo mediría el interés que tiene su empresa en adquirir un software de este tipo?

Ningún ☐ Poco ☐ Mucho ☐

- 9) ¿Cree usted que mejoraría el proceso de selección y reclutamiento en el departamento de recursos humanos con la utilización de un test psicológico por medio de un sistema informático?

Si ☐ No ☐

Porque:

- 10) ¿Qué características según Ud. Debería tener un sistema automatizado para la realización de evaluaciones psicológicas?

11) Qué tipo de sistema automatizado de evaluaciones psicológicas cree Ud. Que le convendría a la empresa adquirir.

- a) Un Servicio Web. ☐
- b) Un Software Instalado en su Computadora ☐
- c) Ambos ☐

12) Cómo cree Ud. ¿Que sería mejor el pago de un servicio web de pruebas psicológicas?

- a) Pago por cada evaluación. ☐
- b) Pago de suscripción mensual sin límites. ☐

13) ¿Tiene la empresa computadoras disponibles en sus instalaciones para realizar este tipo de pruebas psicológicas a sus candidatos?

Si ☐ No ☐

14) ¿En caso que no cuente con computadoras, estaría su empresa en disposición de trasladar a sus candidatos a otras instalaciones para realizar dichas pruebas?

Si ☐ No ☐

APLICA SOLO PARA INSTITUCIONES EDUCATIVAS

15) En el proceso de admisión de estudiantes. Realiza la institución pruebas psicológicas?

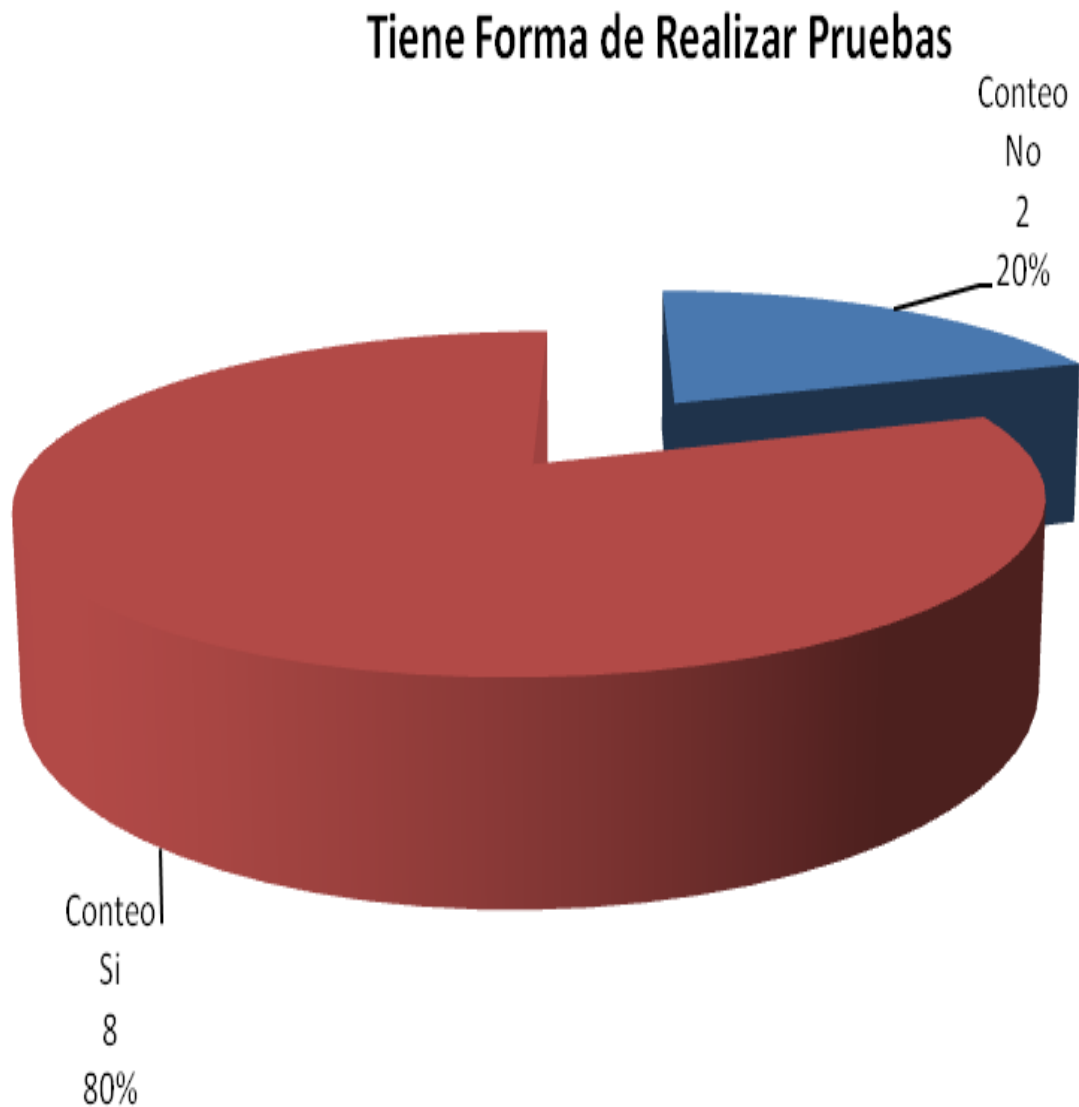
Si ☐ No ☐

16) Considera que el sistema automatizado de pruebas psicológicas podría implementarse en el proceso de admisión de estudiantes. ?

Si ☐ No. ☐

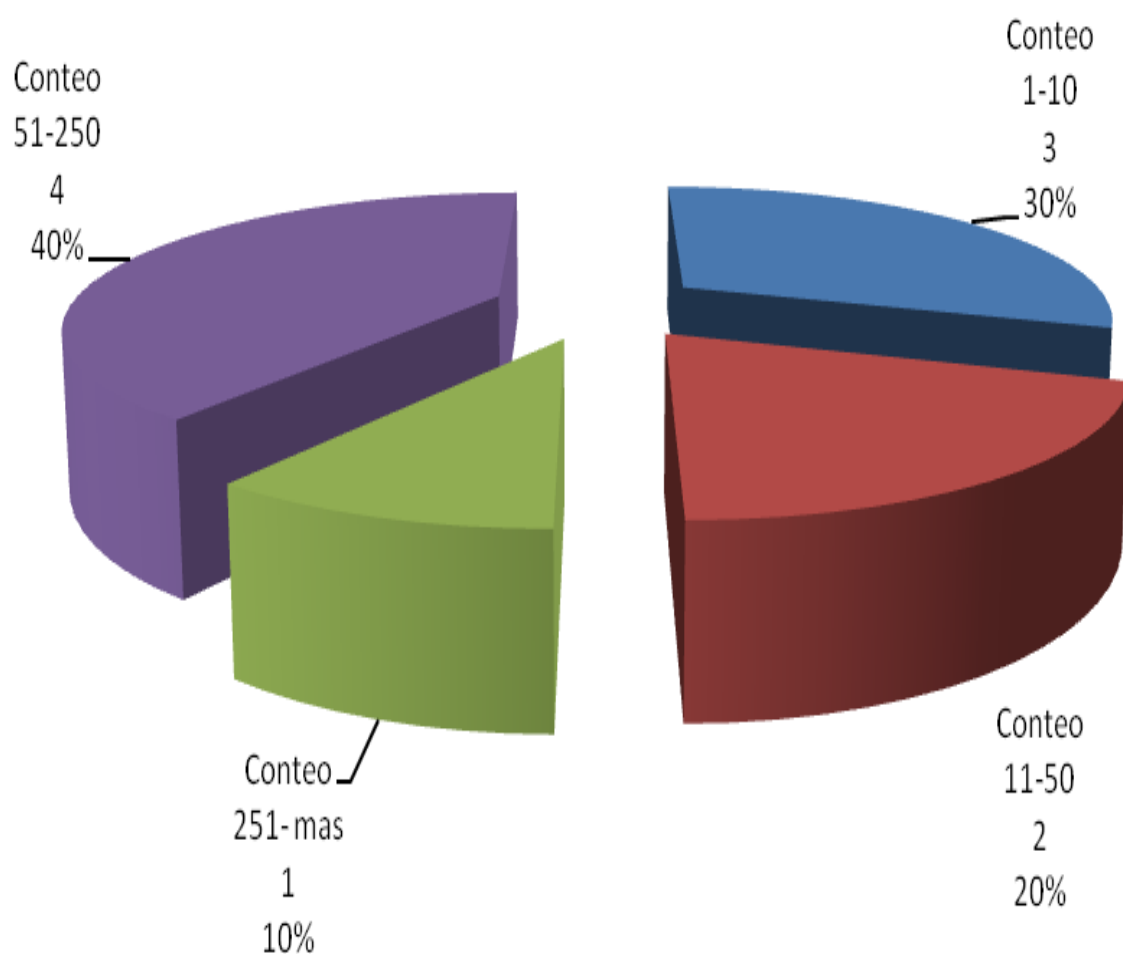
2.1.6.2 PRESENTACIÓN DE GRÁFICOS DE LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA

1. Tiene Forma de Realizar las evaluaciones Sicológicas	VALORES	
	EMPRESA	PORCENTAJE
No	2	20.00%
Si	8	80.00%
Total general	10	100.00%



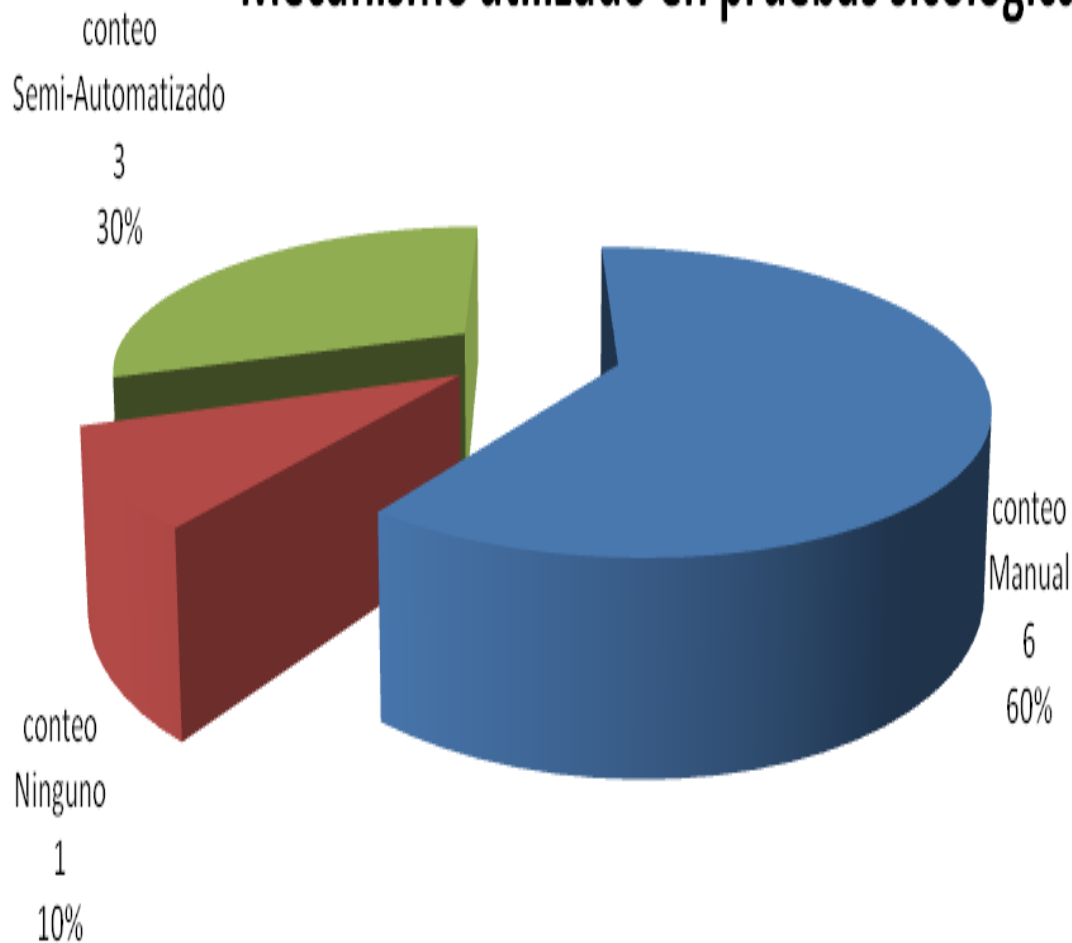
2. Cantidad de personas entrevistadas anualmente	VALORES	
	EMPRESA	PORCENTAJE
1-10	3	30.00%
11-50	2	20.00%
251- mas	1	10.00%
51-250	4	40.00%
Total general	10	100.00%

Entrevistas Anuales

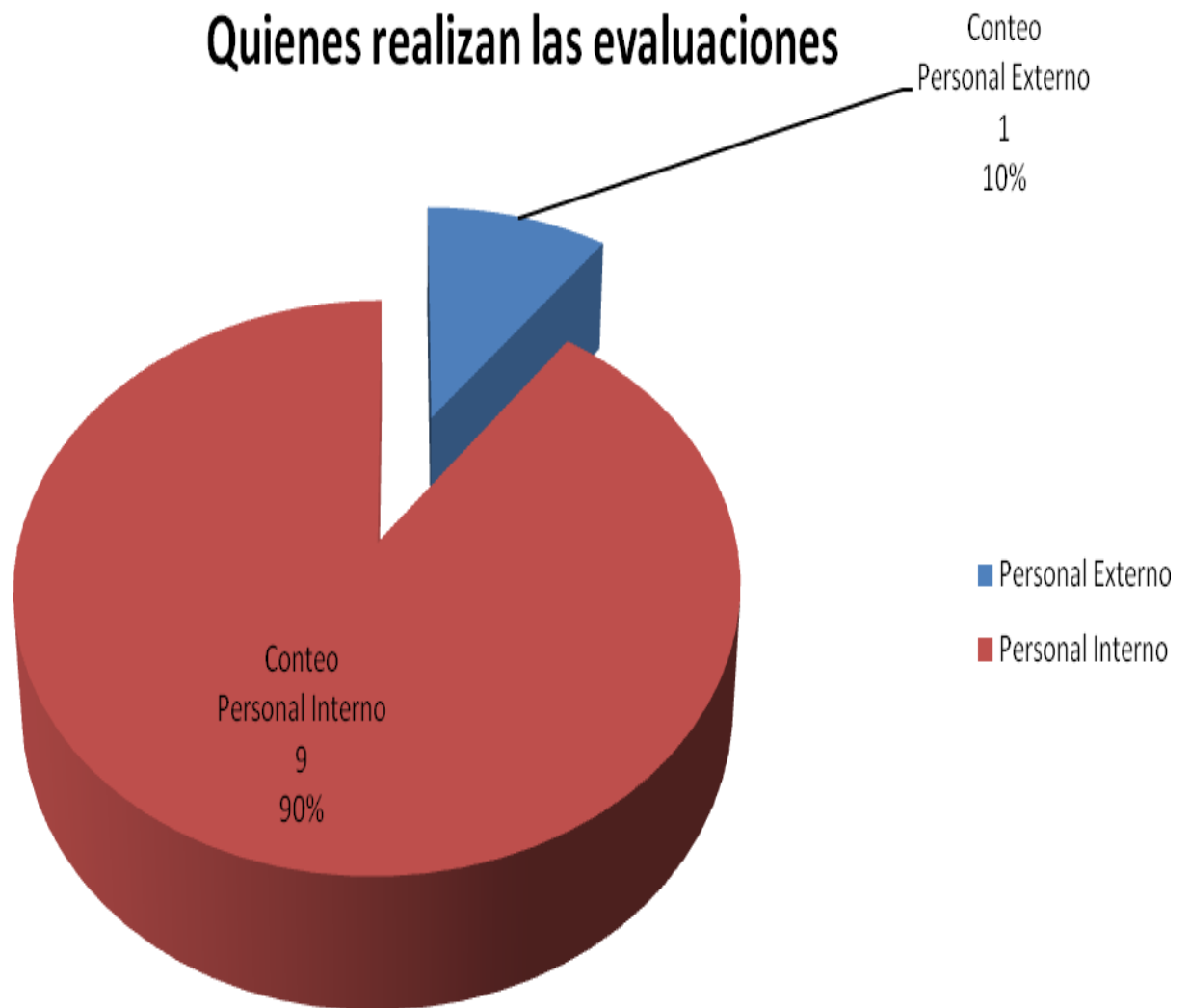


3. Mecanismo utilizado para realizar pruebas psicológicas	VALORES	
	EMPRESA	PORCENTAJE
Manual	6	60.00%
Ninguno	1	10.00%
Semi-Automatizado	3	30.00%
Total general	10	100.00%

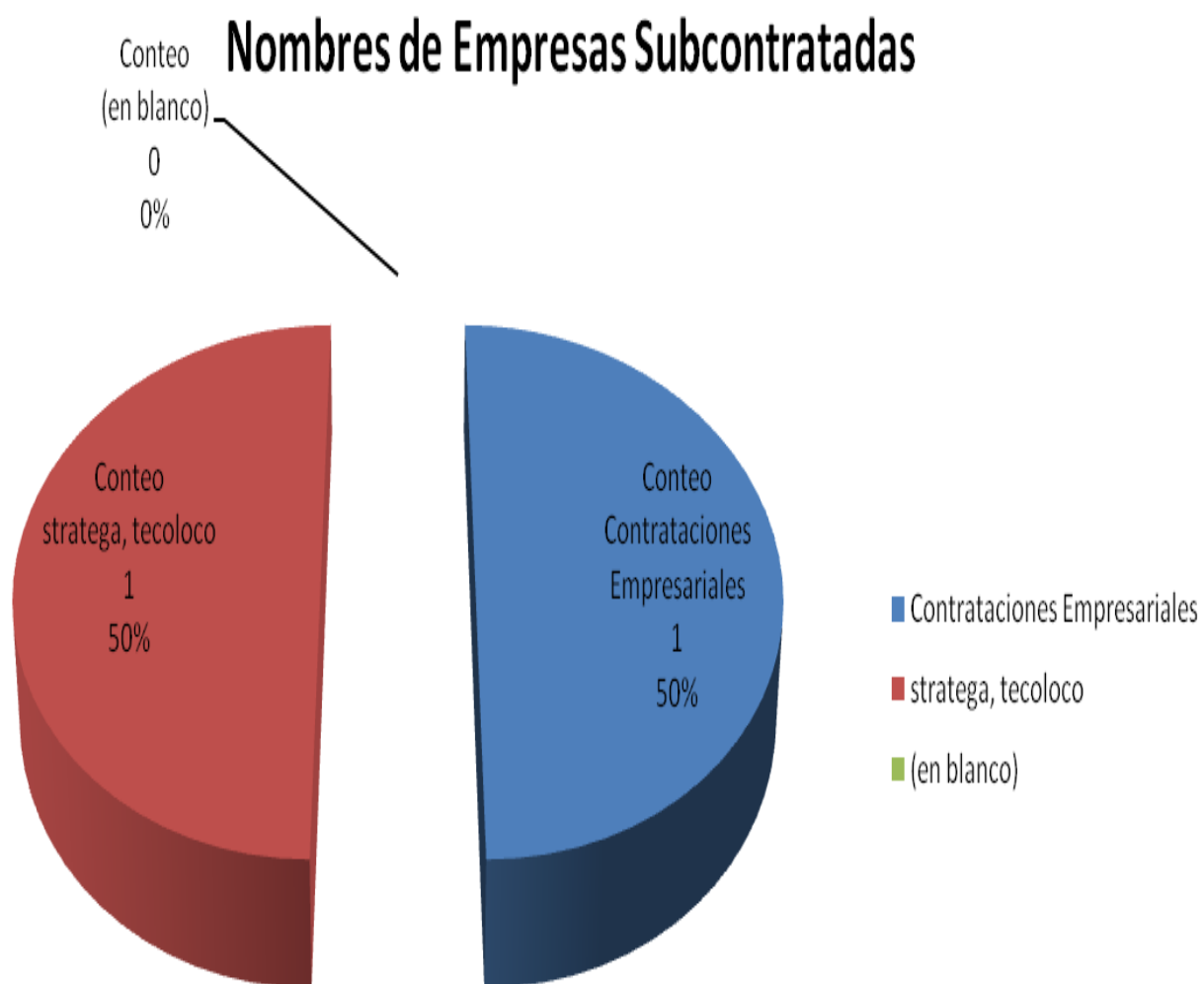
Mecanismo utilizado en pruebas psicológicas



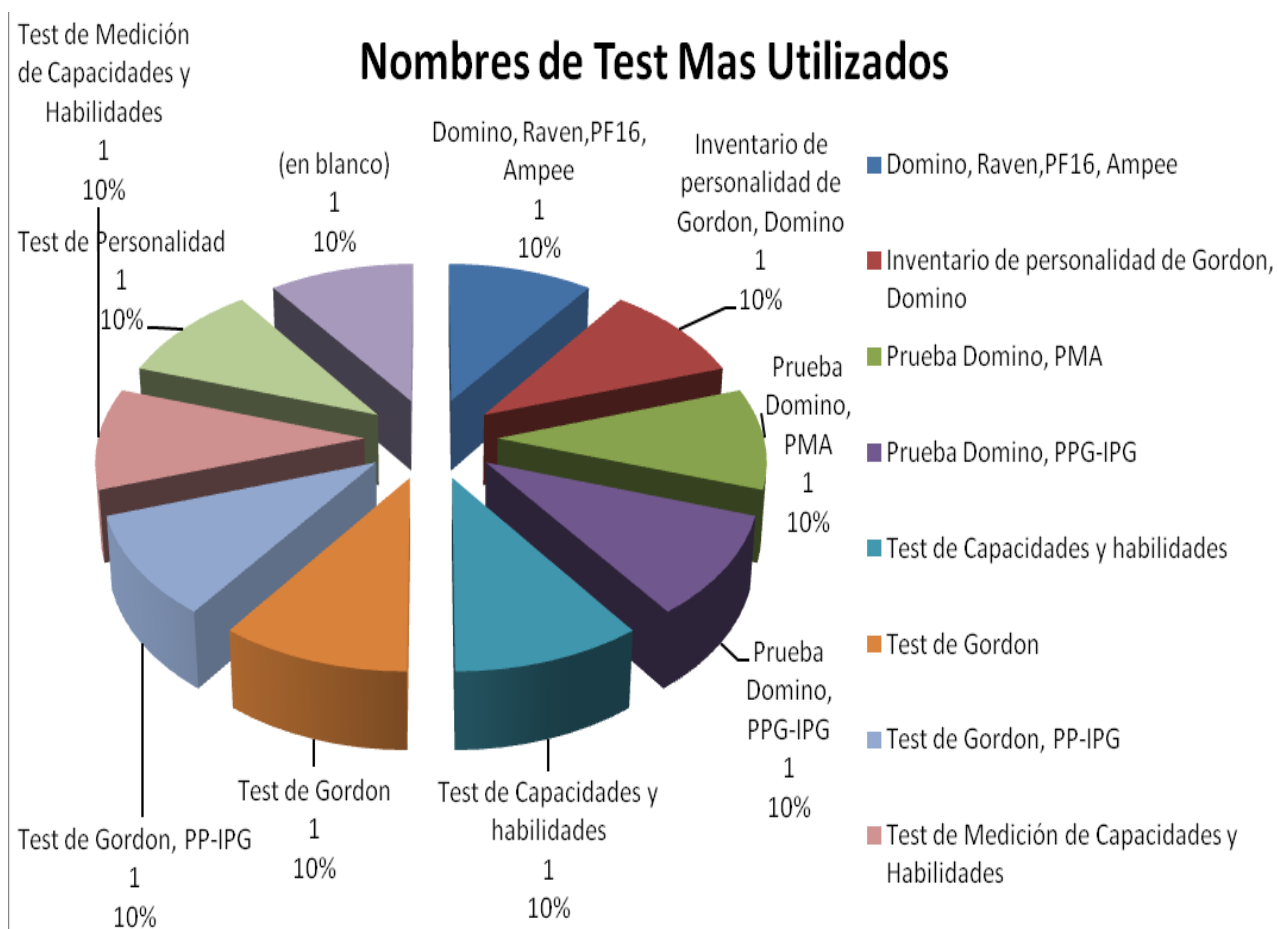
4. Quienes realizan las evaluaciones en la empresa.	VALORES	
	EMPRESA	PORCENTAJE
Personal Externo	1	10.00%
Personal Interno	9	90.00%
Total general	10	100.00%



5. Nombre de la empresa que realiza las pruebas en su empresa.	VALORES	
	EMPRESA	PORCENTAJE
Contrataciones Empresariales	1	50.00%
stratega, tecoloco	1	50.00%
(en blanco)		0.00%
Total general	2	100.00%

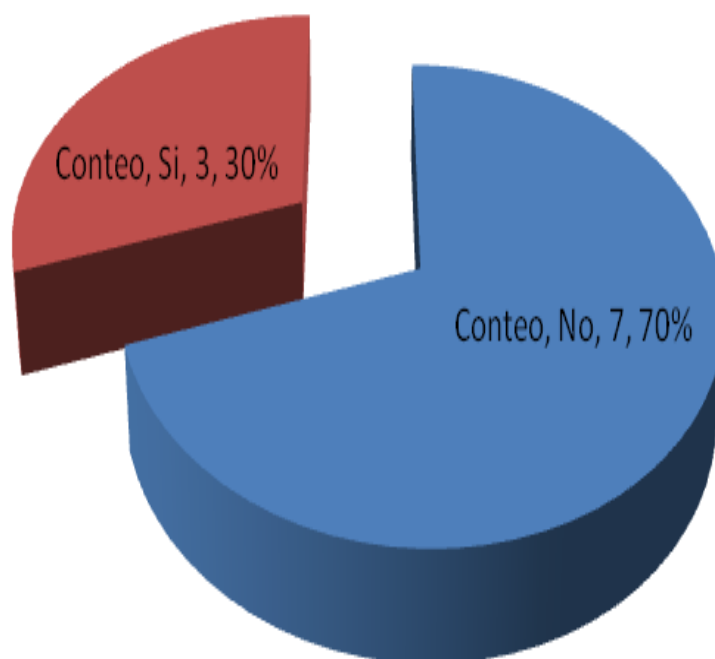


6.- Nombres de Test Psicológicos mas utilizados	VALORES	
	EMPRESA	PORCENTAJE
Domino, Raven,PF16, Ampee	1	10.00%
Inventario de personalidad de Gordon, Domino	1	10.00%
Prueba Domino, PMA	1	10.00%
Prueba Domino, PPG-IPG	1	10.00%
Test de Capacidades y habilidades	1	10.00%
Test de Gordon	1	10.00%
Test de Gordon, PP-IPG	1	10.00%
Test de Medición de Capacidades y Habilidades	1	10.00%
Test de Personalidad	1	10.00%
(en blanco)	1	10.00%
Total general	10	100.00%



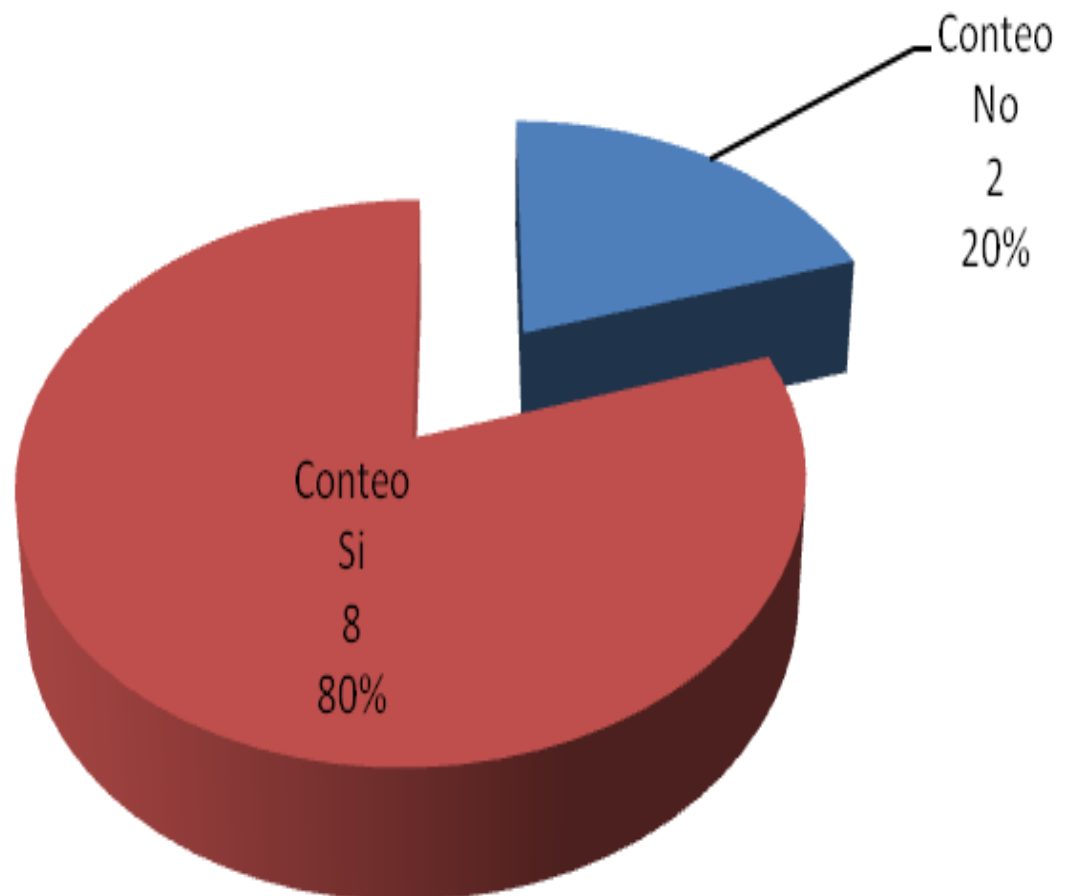
7. Conoce algún Software para Evaluaciones Sicológicas.	VALORES	
	EMPRESA	PORCENTAJE
No	7	70.00%
Si	3	30.00%
Total general	10	100.00%

Conoce algún Software de pruebas sicológicas



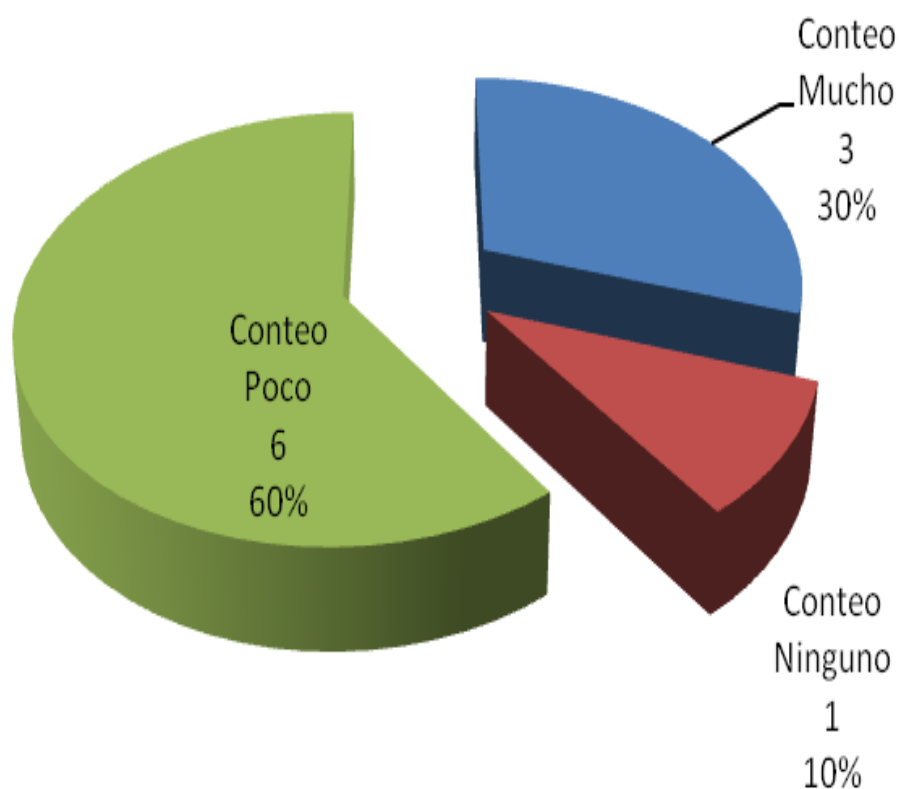
8. Estaría en disposición de Adquirir un Software para evaluaciones sicológicas	VALORES	
	EMPRESA	PORCENTAJE
No	2	20.00%
Si	8	80.00%
Total general	10	100.00%

Disposición de Adquirir El Software



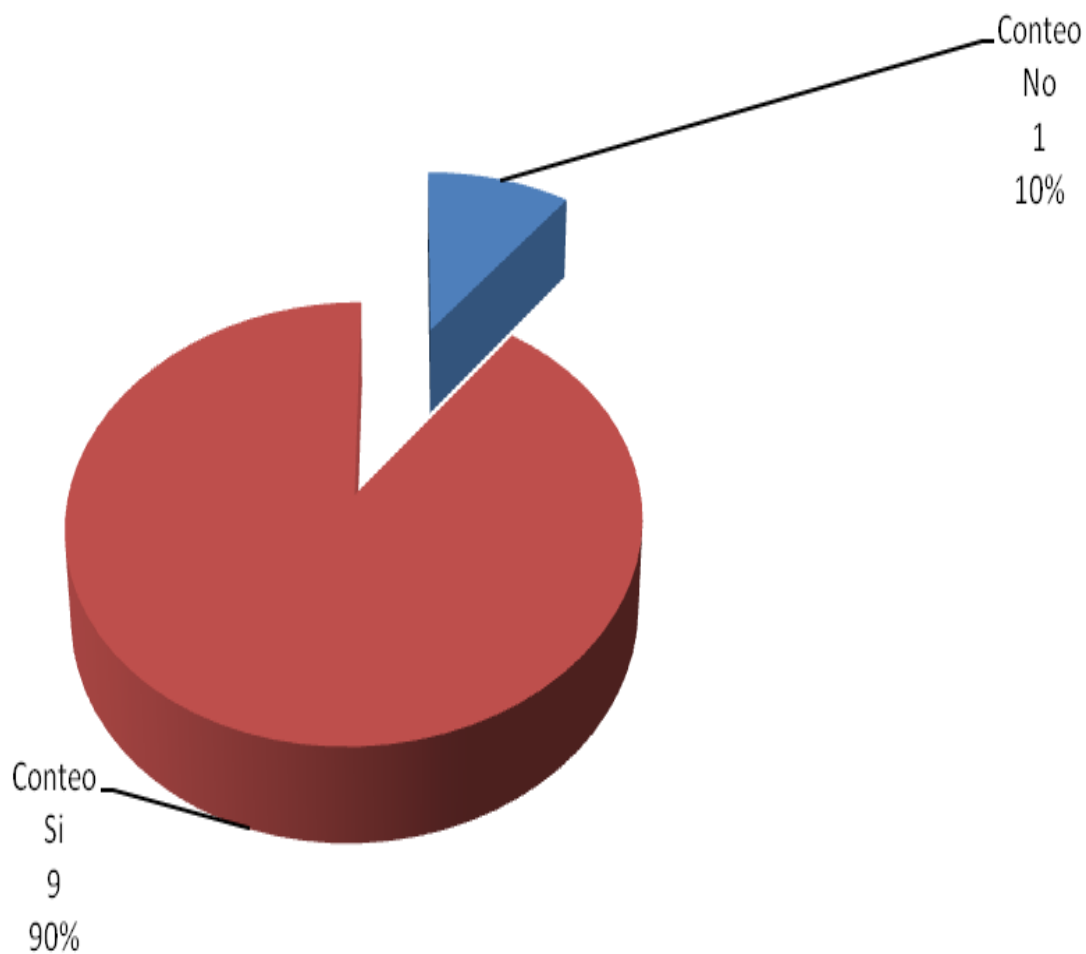
9. Como mediría el Interés que tiene su empresa en adquirir un software de pruebas sicológicas	VALORES	
	EMPRESA	PORCENTAJE
Mucho	3	30.00%
Ninguno	1	10.00%
Poco	6	60.00%
Total general	10	100.00%

Interés de la Empresa en Adquirir Software

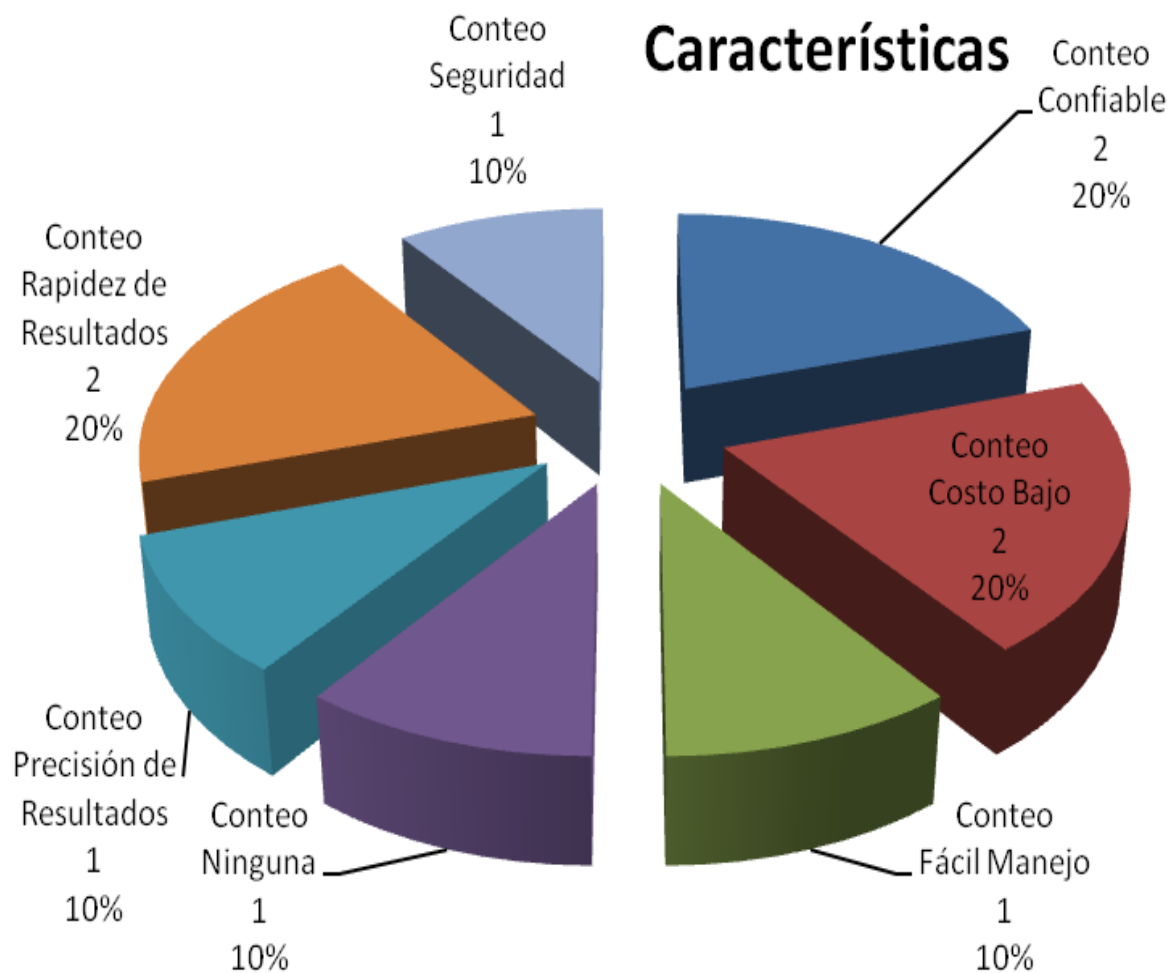


10. Mejoraría el proceso de selección con el uso de un software de pruebas psicológicas	VALORES	
	EMPRESA	PORCENTAJE
No	1	10.00%
Si	9	90.00%
Total general	10	100.00%

Mejoraría el Proceso de Selección y Reclutamiento

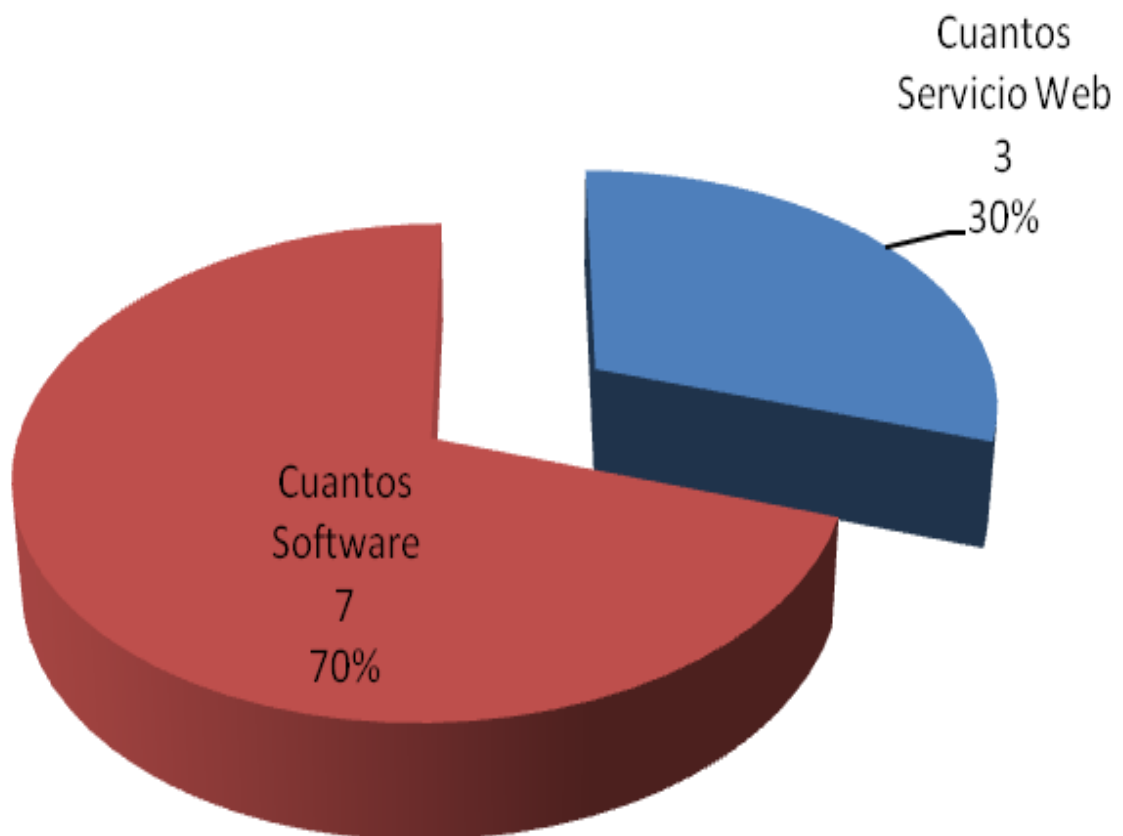


11. Características que debería tener el software para la realización de pruebas.	VALORES	
	EMPRESA	PORCENTAJE
Confiable	2	20.00%
Costo Bajo	2	20.00%
Fácil Manejo	1	10.00%
Ninguna	1	10.00%
Precisión de Resultados	1	10.00%
Rapidez de Resultados	2	20.00%
Seguridad	1	10.00%
Total general	10	100.00%



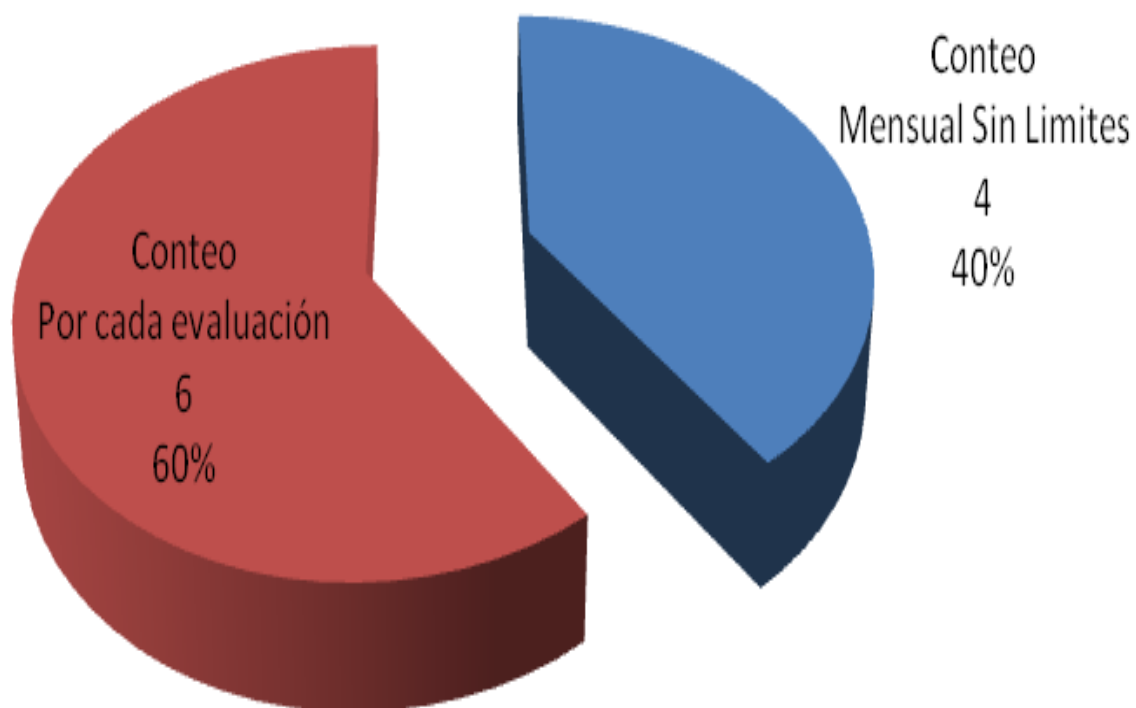
12. Que tipo de Software le convendría mas	VALORES	
	EMPRESA	PORCENTAJE
Servicio Web	3	30.00%
Software	7	70.00%
Total general	10	100.00%

Que tipo de Software



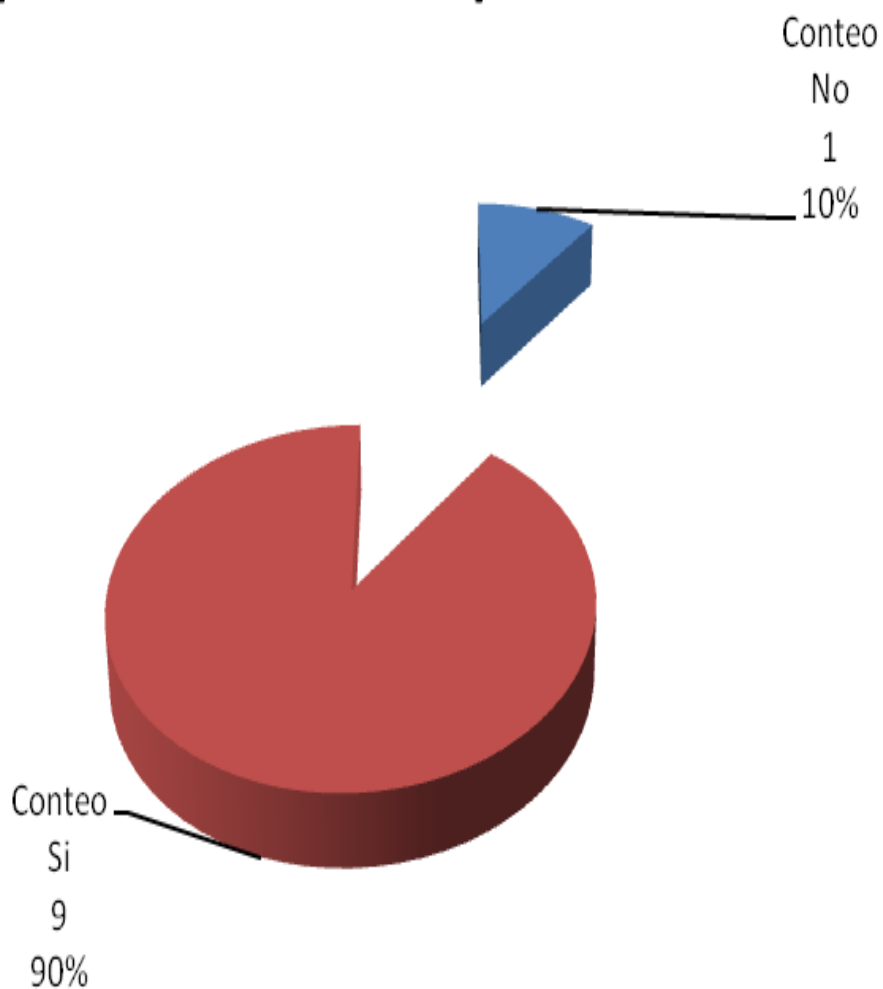
13. Forma de Pago en Servicio Web.	VALORES	
	EMPRESA	PORCENTAJE
Mensual Sin Limites	4	40.00%
Por cada evaluación	6	60.00%
Total general	10	100.00%

Forma de Pago de servicio Web



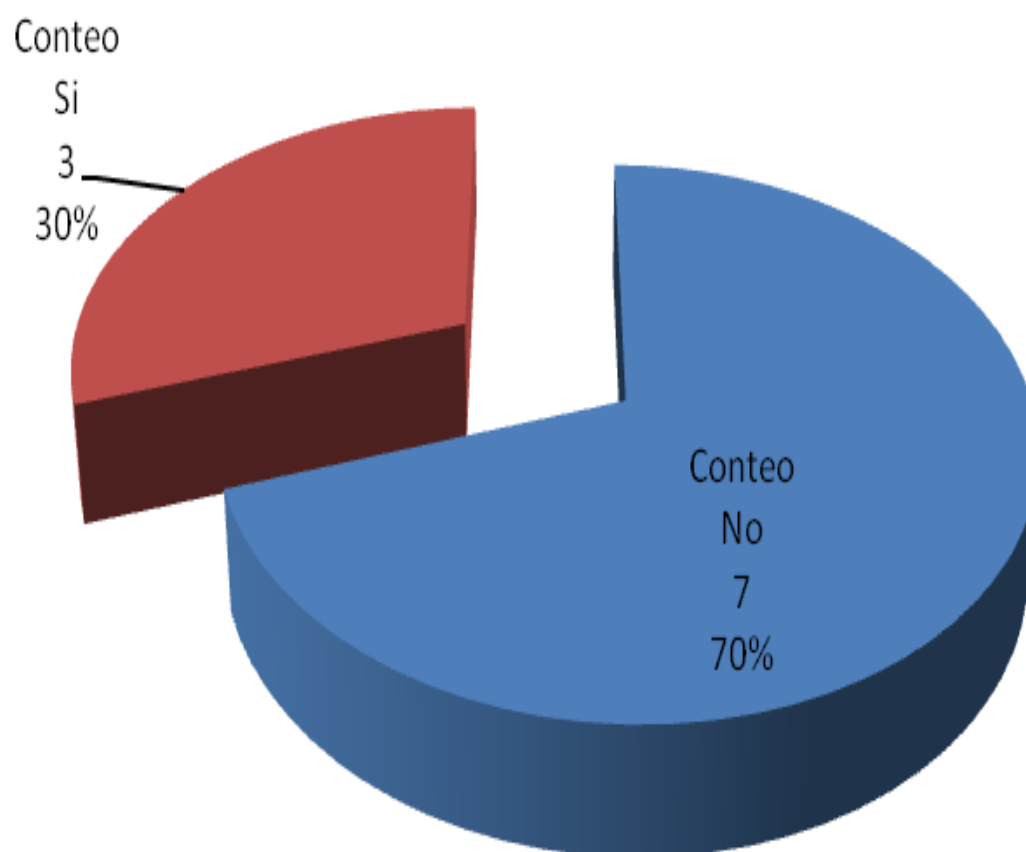
14. Disponibilidad d Computadoras en local de la empresa	VALORES	
	EMPRESA	PORCENTAJE
No	1	10.00%
Si	9	90.00%
Total general	10	100.00%

Disponibilidad de Computadoras en al Empresa



15. Disponibilidad de traslado de candidatos a locales de empresa evaluadora	VALORES	
	EMPRESA	PORCENTAJE
No	7	70.00%
Si	3	30.00%
Total general	10	100.00%

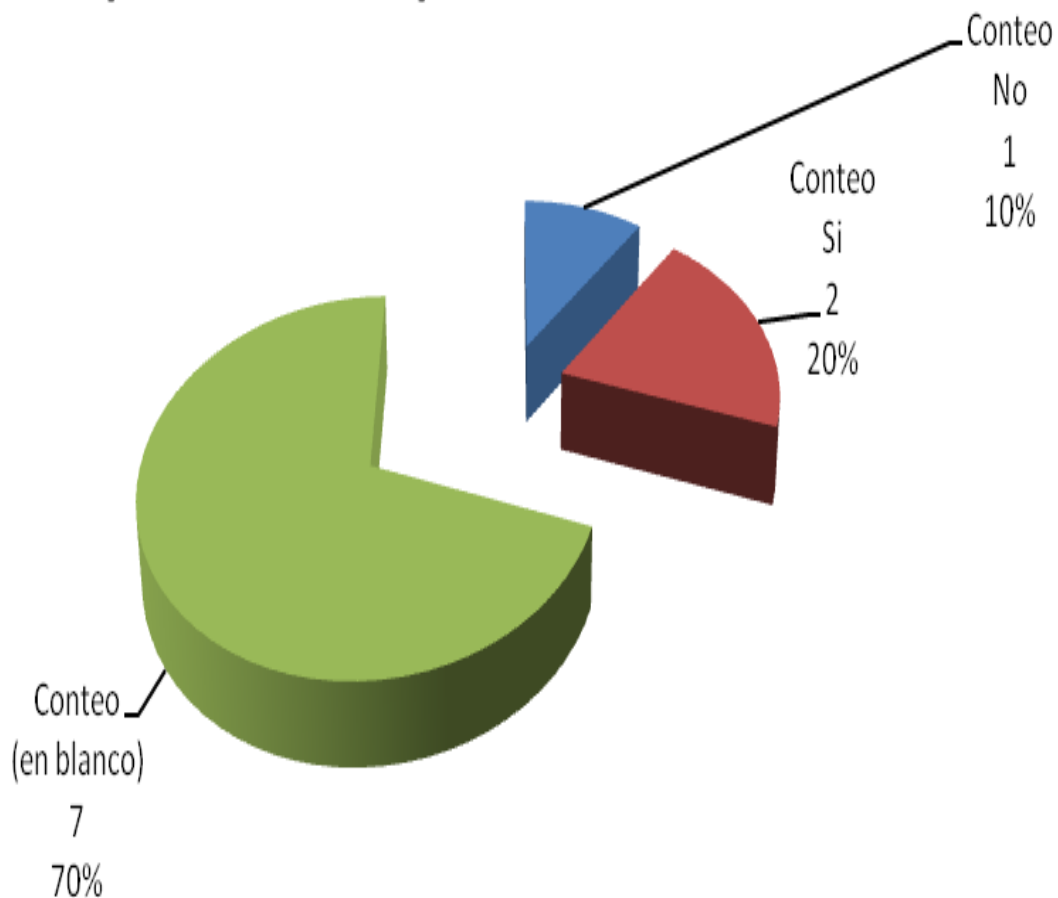
Disponibilidad de Traslado de Candidatos



PARA INSTITUCIONES EDUCATIVAS

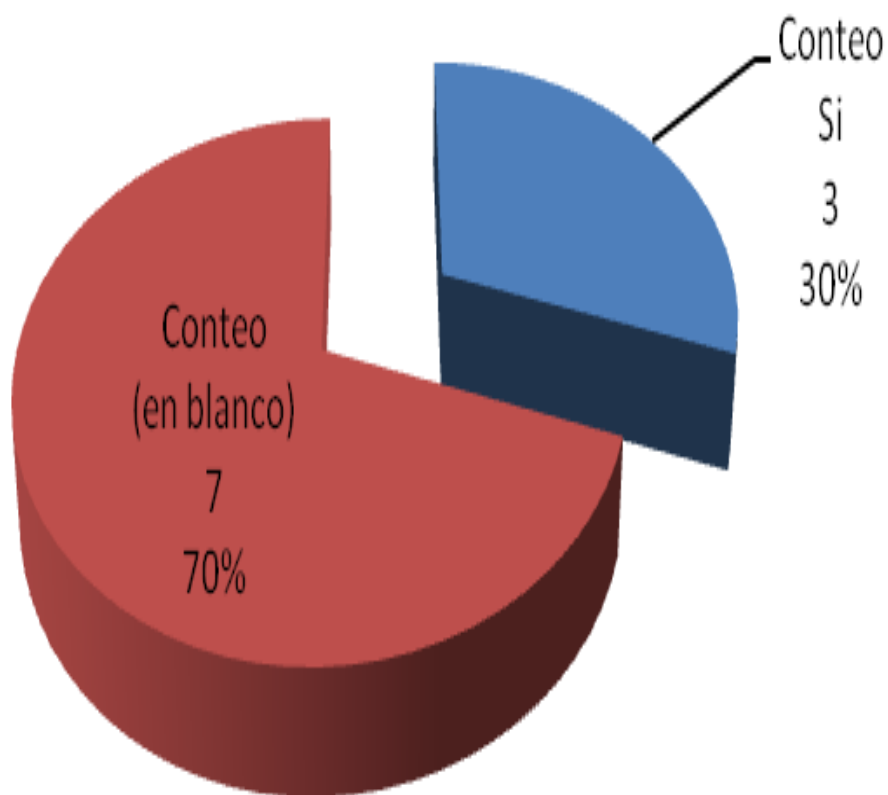
16. Realiza pruebas psicológicas en el proceso de admisión de Estudiantes	VALORES	
	EMPRESA	PORCENTAJE
No	1	10.00%
Si	2	20.00%
(en blanco)	7	70.00%
Total general	10	100.00%

Usa pruebas en el proceso de admisión de estudiantes



17. Podría Implementarse un Sistema automatizado de pruebas en el proceso de admisión	VALORES	
	EMPRESA	PORCENTAJE
Si	3	30.00%
(en blanco)	7	70.00%
Total general	10	100.00%

Posibilidad de Implementación en Pruebas de Admisión de Estudiantes



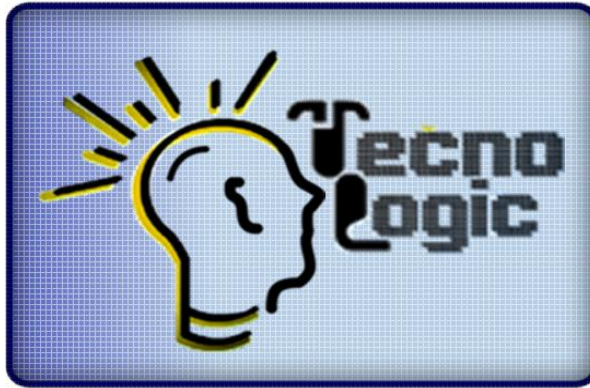
2.1.6.3 PRONOSTICO DE VENTAS PROYECTADO DE OPERACIONES DEL SOFTWARE PSICO TEST

CUADRO #7

<u>Mes</u>	<u>Empresas</u>	<u>Cantidad de software</u>	<u>Costo del software</u>	<u>Ingreso mensual</u>	<u>No. Mes</u>
Enero	0	0	0	0	1
Febrero	6	1	250	\$1500	2
Marzo	9	1	250	\$2250	3
Abril	12	1	250	\$3000	4
Mayo	15	1	250	\$3750	5
Junio	15	1	250	\$3750	6
Julio	15	1	250	\$3750	7
Agosto	15	1	250	\$3750	8
Septiembre	15	1	250	\$3750	9
Octubre	15	1	250	\$3750	10
Noviembre	15	1	250	\$3750	11
Diciembre	15	1	250	\$3750	12

CAPITULO III: PLAN ADMINISTRATIVO

NOMBRE DE LA EMPRESA: **TECNOLOGIC S.A DE C.V**



3.1 RESUMEN EJECUTIVO.

La idea fundamental es proporcionar a corto plazo a las empresas nacionales Test Psicológicos automatizados, y a mediano plazo a empresas extranjeras; dichos Test serian evaluados por profesionales en el área de Psicología.

Estos Test estarían hospedados en un principio en servidores locales en El Salvador y posteriormente se podrían contratar servicio de Hosting en servidores de Alto desempeño de los EE. UU.

Con este producto lo que espera es poder satisfacer las necesidades de diferentes empresas brindando una herramienta de apoyo al personal de recursos humanos para poder facilitarles lo que son las evaluaciones psicológicas y de actitudes que estos realizan a los posibles candidatos.

En muchas empresas las evaluaciones para la contratación de personas para los diferentes puestos en las mismas se está haciendo importante ya que se está teniendo un estándar en cada empresa cada perfil es diferente dependiendo del puesto, en estos incluye habilidades, estudios, experiencia etc.

En la actualidad la mayoría de evaluación se realiza a mano y siempre hay una persona monitoreando todo, lo cual en muchas ocasiones provoca presión pues estos llevar el tiempo de cada evaluación, también a la hora de analizar los resultados el tiempo es lo que menos tenemos y tienden a tardarse a entregar los resultados de dichas evaluaciones.

En cuanto a lo que es la cobertura del mercado inicialmente se pretende cubrir el territorio nacional y posteriormente se tiene como visión extenderse a nivel Centro Americano y hasta donde el mercado nos lo permita.

Nuestro producto está dirigido aquellas empresas donde existe un gran flujo de requerimientos de personal y con el objetivo principal de brindar apoyo al departamento de recursos humanos.

El producto actualmente está presentado a nivel de cliente servidor y puede convertirse en un servicio web para facilitar mucho más en gran manera a las empresas el poder acceder al servicio de los que es un test psicológico en línea.

Actualmente existen algunas empresas que brindan un servicio similar con varias variantes es decir: una de ellas rinde resultados a nivel de puntaje, otras incluye graficas.

Nuestro objetivo es tomar como parámetro lo anterior pero además poder configurar el tipo de perfil al que se aplicara el test, dependiendo del cargo que vaya a desempeñar tiene un perfil diferente ejemplo una persona que haga un test para gerente va ser muy

diferente al de un contador, así que en el sistema estará abierto a poder hacer esos cambios de perfil según lo necesite la evaluación.

Principalmente nuestro ambiente de negocio se desarrolla a nivel informático con el apoyo de herramientas tecnológicas orientadas a los departamentos de recursos humanos.

La diferencia que podemos nosotros establecer de los muchos software que ya existen, es los cambios de perfil que dependiendo del puesto así serán sus perfiles y en la mayoría de software son estándar por eso muchas veces se hacen hasta evaluaciones erróneas para el cargo que están buscando a la persona.

3.2 ANÁLISIS DE SITUACIÓN.

Este es un mercado muy bueno no muchas empresas están en este momento con este tipo de teste psicológicos así que tendernos mucha ventaja para poder incursionar en el ya que muchos software que hemos podido ver tiene algunas deficiencias como por ejemplo: los perfiles.

ESCENARIO

Nuestro producto está encaminado a lo que es empresas ya que a ellas les facilitaremos el trabajo de reclutamiento del personal que necesiten.

COMPETENCIA

En el medio hay empresas pero son pocas, casi siempre les dan como resultados puntajes

cuando alguien realiza un test psicológico y manejan un perfil estándar que no lo pueden modificar la empresa.

EMPRESA

TECNOLOGIC S.A DE C.V una empresa creadora de software psicológicos.

Psico Metric pretende ayudar en gran manera aquellas empresas que siempre están rotando a su personal por no ser personas capacitadas para ese puesto, este software a creado para el cliente una herramienta que le facilitará el poder colocar a la persona adecuada donde debe estar, se preguntara ¿Cómo hará eso? Es muy fácil este software le dará graficas de los resultados de los test psicológicos que realice su personal como también usted podrá cambiar los diferentes perfiles dependiendo del puesto al que este persona dese aplicar muchos software que están en el mercado no poseen esta facilidad Psico Metric si es una herramienta la cual se acopla a la empresa y a sus necesidades.

ANÁLISIS DEL MERCADO.

En el mercado de software hay muchas Oportunidades en cuanto a nuestro producto pues son muy pocas empresas las que distribuyen.

Hay mucha capacidad en el mercado para poder crecer en gran manera y poder siempre innovar con herramientas tecnológicas, que nos faciliten la información deseada.

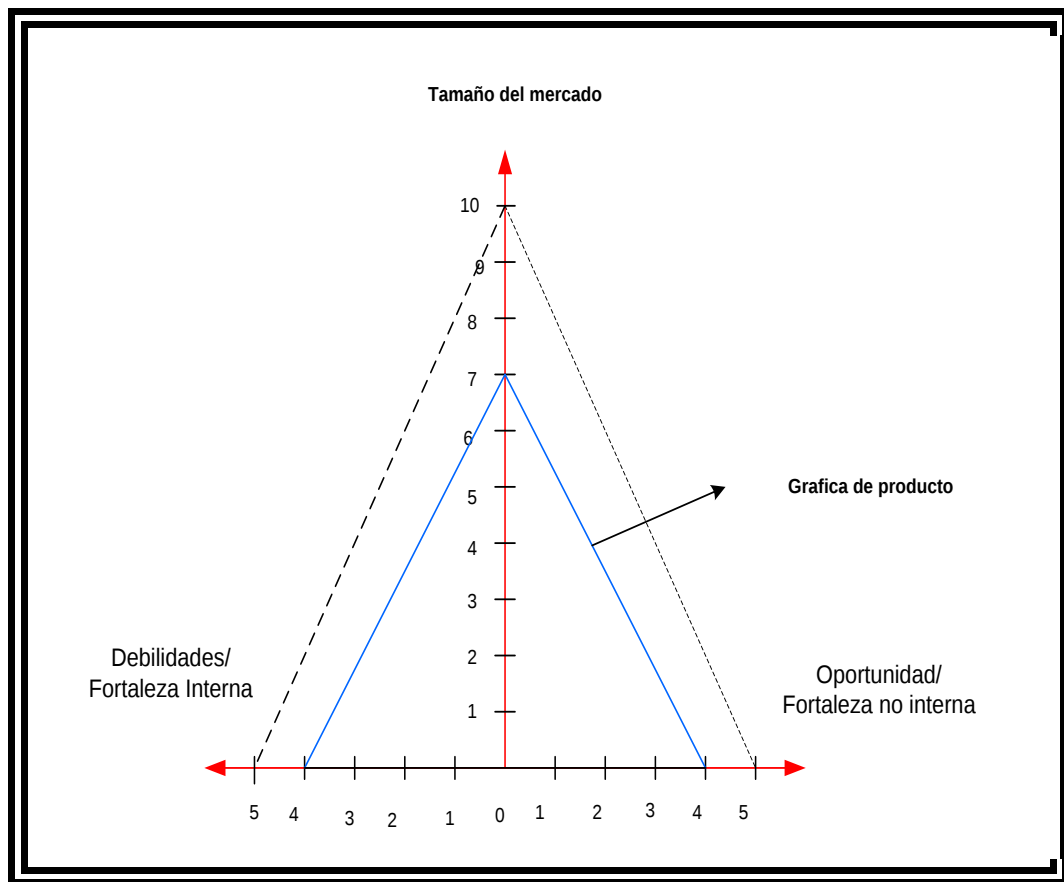
ANÁLISIS FODA.

En esta parte veremos las fortalezas de nuestra empresa así como también debilidades,

amenazas, oportunidades.

FODA

Fig.#2



TRIANGULO FODA.

3.3 RESUMEN DEL NEGOCIO

Elaboración del plan de negocio foda.

El emprendedurismo es una combinación de creatividad, responsabilidad y liderazgo, si a lo anterior se le adiciona conocimiento y experiencia con actitud personal nos conducimos al éxito empresarial.

Como parte del conocimiento es imprescindible la “ELABORACIÓN DE PLAN DE NEGOCIO FODA”, pues una vez definida nuestra idea de negocio, debemos realizar un estudio sobre la situación de nuestro producto acerca de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, dicho análisis nos ayudara a establecer un listado de estados en cada caso.

Con la elaboración del cuadro foda, la organización tiene un primer panorama sobre el producto a elaborar, pues se han detallado los puntos fuertes de la empresa, los factores externos que podrían ayudar a crear ventajas competitivas, así como también los puntos debiles con que cuenta y las fuerzas externas que podrían representar un obstáculo en el proceso de creación y desarrollo del producto.

Otro elemento importante es la “ELABORACIÓN DE PLAN DE NEGOCIO FODA” es la “MATRIZ FODA”, la cual podríamos considerar con la más importante, pues en ella se detallan nuevamente los análisis del cuadro foda, pero además las posibles estrategias a seguir ya sea para maximizar (oportunidades y fortalezas) o minimizar (debilidades y amenazas). Es decir en la matriz foda que dan plasmadas los pasos estratégicos a desarrollar para lograr nuestros objetivos.

El triangulo foda nos ayuda a establecer criterios de comparación con los datos obtenidos en la “MATRIZ FODA”, y en conjunto brindar un panorama acerca de donde se encuentra nuestro producto tanto a nivel de mercado como en fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

Luego de todo el análisis anterior la empresa (o grupo de personas) puede establecer con

un criterio firme si es rentable o no generar el producto en estudio.

OBJETIVOS

Adquisición de equipo para la fabricación del producto, contratación de personal capacitado en las áreas de ventas y desarrollo de software, capacitaciones al personal involucrado en la producción del software, alquiler de algún local para a implementación de nuestra oficina.

ESTRATEGIAS.

En cuanto a las estrategias de comercialización tenemos muchas, entre estas están ofrecerle algunas empresas de publicidad nuestro producto en forma gratuita para que ellos nos dejen poder poner un link con nuestros datos.

Por ejemplo el diario de hoy.

Visitar empresas ofrecerles un demo para que ellas conozcan nuestro producto.

TÁCTICAS

- ✓ Correos masivos
- ✓ Mucha publicidad
- ✓ Demos como obsequios en ferias a empresas o personas.

3.4 PROGRAMAS.

FUNCIONES GERENCIALES

CUADRO # 8

Gerente Administrativo	Este será encargara por velar que todas las áreas trabajen bien y de poder resolver errores a tiempo para que la empresa crezca.
Gerente Financiero	Este se encargara de que todos los ingresos sean bien utilizados y no pasarse de los presupuestos establecidos para que no surjan gastos innecesarios dentro de la empresa y puedan haber muchas ganancias y no perdidas.
Gerente Recursos Humanos	Este se encargara de verla por la contratación de personal capacitado para los puestos que se necesiten y así no tener que estar recortando mucho personal por no haber hecho un muy buen reclutamiento.
Gerente depto. De tecnología	Este se encargara de que la empresa tenga las personas como la tecnología necesaria para poder laborar en la empresa y vera que todo problema que exista pueda solucionarse satisfactoriamente.

PRESUPUESTO.

El potencial del mercado se enmarcara en empresas que poseen un número mayor de 50 empleados, ya que estas son empresas que poseen un departamento propio de recursos

humanos, y que al reclutamiento de personal le dan la importancia que se debe.

Colocamos una parte del mercado a empresas que poseen los rubros de outsourcing, en las que incluyan selección de personal, pensando también que podría abrirnos un poco las puertas del producto.

La venta estaría proyectada a vender por lo menos 10 software en el mes, a estos se incluye la venta del servicio de capacitación del mismo.

Se ha pensado también por medio de la introducción de este software a las empresas y con la entrada a las empresas, ofrecer otros tipos de software para diferentes necesidades.

El pronóstico de ventas se basa mediante el estudio del mercado que se elaboro por medio de las encuestas y entrevistas a una muestra de empresas, en donde se obtuvo un 66% de empresas en las cuales estarían interesadas en la adquisición de un producto de estos.

CONTROL.

Se ha designado a una persona que le dará seguimiento a cada proyecto de ventas, capacitaciones y de producción del producto, tendrá contacto constante con cada uno de nuestros clientes, esto permitirá saber que hay que modificar y agregar en el productos, tendrá la responsabilidad de presentar reportes semanales de cada uno de los proyectos adquiridos a el gerente administrativo.

3.5 PLAN DE PRODUCCIÓN

Describir el proceso por el cual se fabrican los productos o se elaboran y prestan.

¿Qué materias primas hacen falta para elaborar mi producto o servicio?

- ✓ Para la elaboración del producto necesitaremos lo que son Cd en blanco para poder quemar el software que se le va a ofrecer a las empresas así como también su estuche donde se depositara dicho Cd el cual deberá llevar su respectiva rotulación.

¿Cuál es el precio? ¿Qué cantidad mínima debo tener siempre?

- ✓ El precio de introducción será \$250.00 + IVA, se tendrá en la empresa 50 unidades preparadas para que salgan al mercado.

¿Cuáles son las diferentes fases de fabricación o prestación de servicio?

- ✓ Primera fase:

Tener la materia prima para poder trabajar en la empresa.

- ✓ Fase dos:

Poseer dentro de la empresa los códigos fuentes del software que se va distribuir.

- ✓ Fase tres:

Reproducir la cantidad que necesitemos del diferente software.

¿Qué técnicas se utilizan en cada fase?

- ✓ Primera fase:

Debemos ir al proveedor para poder comprar lo que necesitemos.

- ✓ Fase dos:

Que los programadores ya estén listos con el diferente software que vamos distribuir.

✓ Fase tres:

El poder tener tanto la maquinaria como el transporte para poder luego de la quema del software poder lo llevar al cliente.

¿Qué instrumento, herramienta y maquinaria son específicos de las diferentes fases?

Tanto en las herramientas como en el equipo que posea la empresa tienen que ser actos para poder salir adelante con lo que las empresas nos pidan.

✓ Primera fase:

Cd en blanco, tinta, empaque del Cd con el software, vehículo.

✓ Fase dos:

Computadoras con la mejor tecnología, impresoras, papel, el software,

Las herramientas de software para la creación de los programas que vamos a distribuir (Office, Windows y otros).

✓ Fase tres:

Nuestras maquinas (computadoras), y un buen transporte para movilizarnos lo más rápido posible.

¿Cuáles la cantidad mínima y máxima que se puede producir en un mes?

La cantidad mínima de producto será de 50 unidades y la máxima de 150 unidades depende de la demanda por parte de la empresa esto puede variar.

PROCESO DE FABRICACIÓN

Materiales y/o equipos necesarios y ¿Cuál es el Costo?

Producto:

TABLA DE COSTOS DE MATERIAL PRIMA.

CUADRO # 9

Producto	Unidad de medida	Precio paquete	Precio por unidad
Cd en blanco imprimibles	Paquete de 50 cd's	\$ 20.90 con IVA incluido	\$ 0.42
Empaque	Paquete de 10 estuches	\$ 5.50 con IVA incluido	\$ 0.55
Caratulas	Pedido de 150	\$ 0.40 con IVA incluido	\$ 0.40

TABLA DE MAQUINARIA Y EQUIPO

CUADRO # 10

Equipo de computo			
3	Computadoras	\$800.00	\$2,400.00
3	Muebles para computadoras	\$25.00	\$75.00
1	Fotocopiadora	\$665.00	\$665.00
1	Impresora (inyección)	\$40.00	\$40.00
1	Impresora (Matricial)	\$100.00	\$100.00
1	Cámara Digital	\$150.00	\$150.00
1	Scanner	\$60.00	\$60.00
1	Cámara web	\$20.00	\$20.00
1	Switch de datos	\$35.00	\$35.00
Equipo de oficina			
2	Escritorios Pequeños	\$100.00	\$200.00
3	Sillas	\$25.00	\$75.00
1	Archivador	\$100.00	\$100.00
1	Fax	\$70.00	\$70.00
1	teléfono	\$30.00	\$30.00
2	Ventiladores	\$20.00	\$40.00

GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN.

Cuadro # 11

Alquiler de Local	\$200.00
Servicio de teléfono (mensual)	\$30.00
Servicio de internet (mensual)	\$50.00
Servicio de Energía Eléctrica (mensual)	\$50.00
Servicio de Agua potable (2 meses)	\$10.00
Servicio de Hosting (12 meses)	\$100.00

¿Dónde se Obtendrá lo Anterior?

Producto:

- Los socios aportaran una computadora cada uno
- Material y equipo de oficina se comprara en Office Depot

¿Cómo elaborara el producto y como opera el proceso de producción y control de calidad?

En parte como anexos encontrara unas graficas las cuales se verá como se elabora nuestro producto.

¿Cuáles serán las cantidades a Producir?

Aparte de la creación de nuestro test psicológico pensamos más adelante crear nuevos productos ya sean software interactivo para niños como de contabilidad y inventarios.

Dependiendo del mercado así será la cantidad a elaborar de dicho producto.

¿Capacidad de Producción?

La capacidad de producción de la empresa dependerá de la demanda del mercado y de las características que nos pidan dentro del diferente software que vamos a crear.

¿Cómo serán controlados los costos de Fabricación?

La empresa necesita conocer los costos de producción de todos y cada uno de los productos o servicios y procesos que maneja y opera, con la finalidad de calcular de manera adecuada el precio de venta de cada uno de ellos. El punto de partida es la materia prima, que se transformará en producto terminado, y la mano de obra, que está dada por la suma de sueldos, salarios y prestaciones de los empleados que hacen posible la fabricación de los productos. Ambos elementos representan los costos directos en la producción.

Ubicación del negocio y porqué controlar requerimientos en términos del local: uso, tamaño, costo, expansión?

El negocio estará ubicado en la ciudad de San salvador, debido a que ya se tiene un lugar ideal para comenzar a producir el producto; es necesario destacar que la accesibilidad del lugar es idónea para poder trasladarse. El lugar seleccionado es bastante amplio y ofrece la oportunidad de expansión ya que este se encuentra ubicado en una zona comercial.

¿Cómo se almacenaran los insumos y el producto final?

Pretendemos tener un área de bodega donde tendremos nuestra materia prima cuando ya haya sido elaborado el producto pasara al área de almacenaje donde habrá una estricta seguridad por parte de la persona encargada de salvaguardar la información de dicho producto.

¿Cómo se transporta hasta el cliente?

Para que el producto llegue hasta el cliente se hará uso de diferentes formas de distribución entre los cuales están: al inicio de las operaciones, los vendedores se movilizarán haciendo uso del transporte público, el uso de medios de transporte propio que se encargarán de hacer llegar el producto directamente a los clientes se utilizará cuando las condiciones económicas de la empresa.

INSTALACIONES EQUIPOS Y PERSONAL

Dentro de las instalaciones de la planta es necesario que esta posea los servicios básicos como agua potable, luz eléctrica, teléfono, acceso fácil y seguro a las instalaciones, servicio de recolección de basura.

MAQUINARIA Y EQUIPO A UTILIZAR

- Computadoras
- Cable utp
- impresoras
- Cd
- Equipo y material de oficina en general

FIG # 3



PERSONAL NECESARIO.

El personal necesario dentro de la empresa se ha clasificado en personal administrativo y personal de ventas

Fig. # 4



CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

La capacidad de producción de software puede variar dependiendo del mercado o empresa.

Comparación de ventas Primer año de operaciones:

Visitas semanal : por lo menos 5 a 10 empresas diferentes.

Ventas semanales por unidades : de 3 a 5 unidades

Ventas mensuales total. : Aproximadamente 15 software o más.

PROVEEDORES

Para determinar qué proveedores abastecerán nuestros material ese insumos, será necesario que ellos presenten características como las siguientes: responsabilidad en la

entrega, un stock de productos que permita ofrecer productos en cualquier momento, formalidad para hacer el negocio, experiencia en el mercado, buena reputación, facilidades de pago, precios competitivos y la más importante la calidad de los productos que se ofrecen.

Cuadro # 12

Nombre del proveedor	Producto o insumo	Precio del insumo	Calidad del insumo	Si ofrece o no descuentos por compras por volumen
Office Depot	Equipo de oficina	\$ 560 con IVA incluido	Muy buena	No
Office Depot	Material de oficina	\$ 200.50 inversión inicial	Muy buena	No
Office Depot	Material de empaque	\$145.50	Muy buena	No

CAPITULO IV PLAN DE ORGANIZACIÓN

4.1 SOCIOS Y FORMA LEGAL

La empresa será constituida bajo el esquema de Sociedad Anónima de Capital Variable, con el nombre de TECNOLOGIC S.A DE C.V y estará formada por los socios que se detallan a continuación:

- MARIO ALEXANDER RODRIGUEZ AVALOS

Su función será la de **Presidente y Gerente de tecnología** de la sociedad

- RAMON ALBERTO ESCOBAR POLANCO

Su función será la de **Gerente financiero** de la Sociedad

- JOSE FRANKLIN MENA

Su función será la de **Jefe de ventas** de La Sociedad

Las responsabilidades de cada uno de los socios será de forma equitativa, de igual manera compartirán las obligaciones y beneficios que sean el resultado de la totalidad de las operaciones de la sociedad.

Las aportaciones iniciales de los socios serán de la manera siguiente:

Cuadro # 13

Socios	Aportación
RAMON ALBERTO ESCOBAR POLANCO	✓ 1 Computadora Personal valorada en \$800.00 ✓ 1 fotocopidora Valorada en \$665.00 Total aportación es especies=\$1465

JOSE FRANKLIN MENA	✓ 1 Computadora Personal Valorada en \$800.00 ✓ 3 muebles para computadora valorados en \$25.00 c/u ✓ 1 carro marca Nissan año 2003 valorado en \$2500.00 Total aportación en especies=\$3375
MARIO ALEXANDER RODRIGUEZ AVALOS	✓ 1 Computadora personal valorada en \$800.00 ✓ 1 cámara digital valorada en \$150.00 ✓ Una impresora matricial valorada en \$100.00 ✓ Una impresora de inyección valorada en \$40.00 ✓ Un scanner valorado en \$60.00 ✓ Un swich de datos valorado en \$35.00 ✓ Una cámara web, valorada en \$20.00 ✓ 1 carro marca Toyota año 2002 valorado en \$2500.00 Total de aportación en especies=\$3705

Todos los socios trabajaran en las diferentes áreas de la empresa y de igual manera serán socios capitalistas.

Cada uno de los socios anteriores responderá de manera solidaria por el monto de las operaciones sociales hasta por un total de las aportaciones.

Aparte de las aportaciones en especies, los socios aportaran \$2000.00 en efectivo de la

siguiente forma:

Mario Alexander Rodríguez Avalos	\$1000.00
Ramón Alberto Escobar Polanco	\$ 500.00
José Franklin Mena	\$ 500.00

El capital social formado en total asciende a \$10545.00, el cual se divide en 2109 acciones, con un valor de \$5.00 cada acción.

Cada uno de los socios podrá aumentar su aportación social, en primer lugar cuando haga una nueva aportación o cuando adquiera la participación de otro socio; de esta manera se aumentara el valor de su participación social de acuerdo al valor de la aportación hecha o adquirida

Todos los socios tendrán derecho a participar de las juntas y poder tener el beneficio de un voto por cada \$5.00 del total de sus aportaciones a la sociedad.

La cantidad que se destinara anualmente para la reserva legal de la sociedad será del 10% de las utilidades netas de cada ejercicio y este no podrá ser menor del la sexta parte del capital social de la empresa.

4.2 DELIMITACION DE LAS RESPONSABILIDADES

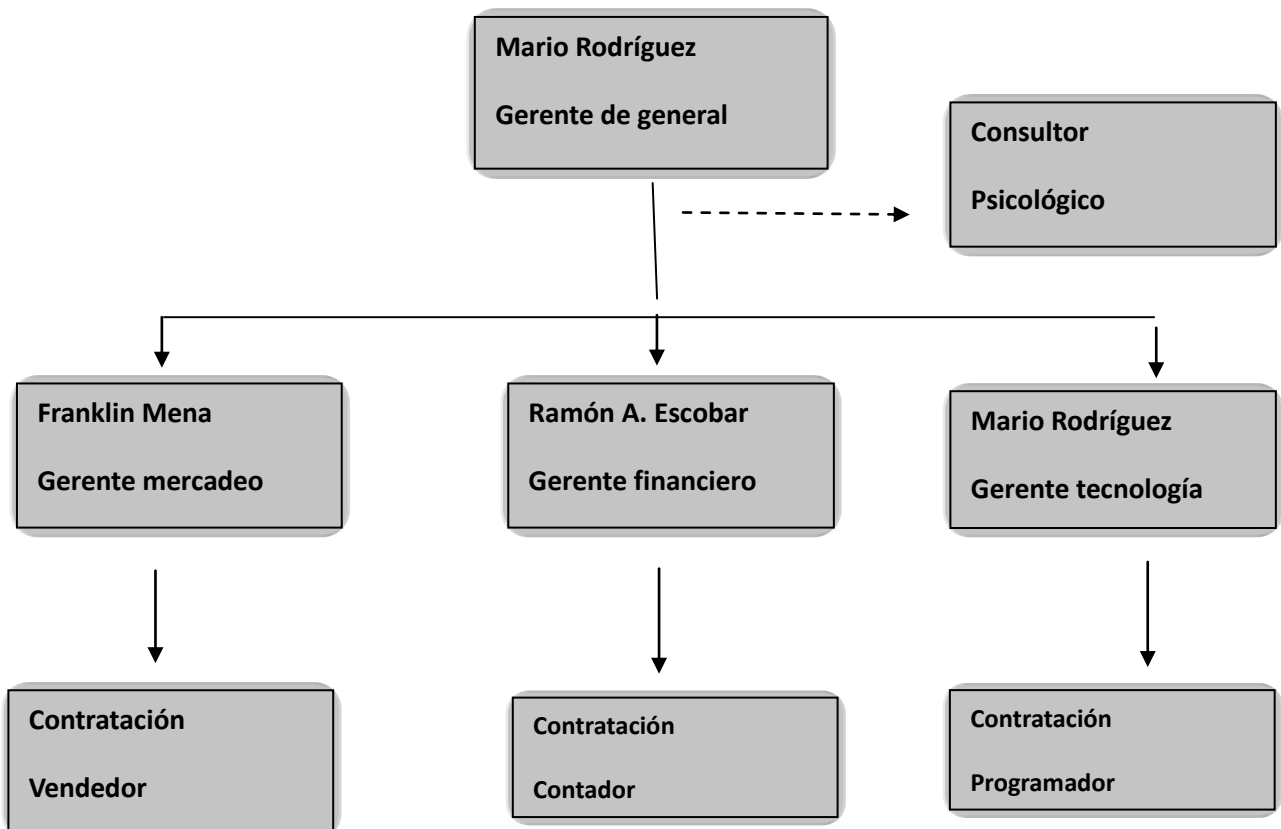
CUADRO # 14

Responsable	Área de Responsabilidad
RAMON ALBERTO ESCOBAR POLANCO	Gerente de financiero
MARIO ALEXANDER RODRIGUEZ AVALOS	Gerente General y de tecnología

JOSE FRANKLIN MENA	Jefe de mercadeo
CONTRATACION	Psicólogo
CONTRATACION	Contador
CONTRATACION	Programador

Fig. # 5

ORGANIGRAMA DE LA SOCIEDAD



✓ **PERSONAL NECESARIO PARA OPERAR**

El personal necesario para que la empresa inicie (primer año de operaciones) sus operaciones es el siguiente:

- a) 1 Programadores.
- b) 1 Psicólogo
- c) 1 Vendedor
- d) Servicios profesionales (un contador publico certificado)

✓ Para los 2 próximos años se espera incrementar el personal de la siguiente manera:

- ✓ Programador y Diseñador Web
- ✓ Vendedor Técnico

4.3 PROCEDIMIENTO PARA LA CONTRATACION DE PERSONAL

- ✓ Publicación de anuncios por medio de:
 - 1. Anuncios en Páginas Web gratuitas o con costo
 - 2. Anuncios en los periódicos
 - 3. Panfletos en Universidades y Centros Técnicos de Capacitación
 - 4. Participación en ferias de empleo para bolsa de Trabajo
- ✓ Evaluación de los candidatos por medio de:
 - 5. Entrevista previa
 - 6. Evaluaciones Psicométricas según perfil del puesto
 - 7. Pruebas de conocimientos técnicos según especialidad

8. Verificación de Recomendaciones personales y de empleos anteriores
9. Entrevista final para cubrir todos aquellos aspectos que no fueron evaluados en las entrevistas y pruebas anteriores
10. Selección del personal más idóneo que se amolde al perfil requerido.
11. Contratación del candidato y explicación final del sueldo así como los beneficios que ofrece la empresa, horarios de trabajo y explicación breve de las funciones que tendrá a su cargo
12. Inducción del nuevo empleado, esta debe incluir :
 - ✓ Conocimiento general de la actividad de la empresa
 - ✓ Conocimiento de las autoridades de la empresa
 - ✓ Mostrar manual de funciones
 - ✓ Mostrar instalaciones

4.4 POLITICAS DE FORMACION, DE PROMOCION E INCENTIVOS Y OTROS

4.4.1 POLITICAS DE FORMACION

Los empleados serán constantemente capacitados en el área que les compete para poder potenciar su crecimiento profesional que redunde en beneficio de ellos y la empresa.

Es decir que la formación debe ir acorde al cambiante mundo tecnológico en el que nos movemos, estando el personal capacitado en las últimas tendencias tecnológicas para ser una empresa líder en tecnología de punta y rendimiento técnico de su personal.

De tal manera que todos los empleados deberán al menos ser capacitados según la siguiente tabla:

Cuadro # 15

Personal	Formación o Capacitación
Administrativo	Por lo menos 1 vez al año
Técnico	Por lo menos 2 veces al año
Gerencial	Por lo menos 2 veces al año

Para poder ser parte del personal que será capacitado los empleados deberán cumplir con los siguientes requisitos:

- ✓ En el periodo comprendido para la capacitación el empleado no deberá haber incurrido en más de 2 faltas al reglamento interno de trabajo, ni tampoco haber faltado más de 2 veces al trabajo sin causa justificada
- ✓ Haber cumplido fielmente las tareas que se le asignaron así como con los tiempos estipulados de entrega de sus obligaciones principales emanadas de su cuadro de funciones.
- ✓ Tener al menos 6 meses de laborar para la empresa

4.4.2 POLITICAS DE PROMOCION

1. Los ascensos se harán de forma indiscriminada sin consideraciones de raza, sexo, edad , religión u opinión política

2. Para los ascensos serán considerados únicamente los empleados que demuestren interés en la evolución y crecimiento de la empresa
3. Se harán pruebas para verificar la capacidad de ejercer el nuevo puesto
4. Las promociones para ascensos las podrán efectuar los jefes inmediatos de cada empleado o gerencias de niveles superiores

4.4.3 POLITICAS DE INCENTIVOS

5. Se darán sueldos justos de acuerdo al mercado laboral
6. Habrá una política de bonos mensuales por cumplimiento de metas
7. Canasta Básica alimenticia Mensual por cumplimiento fiel de horario de trabajo
8. Se darán uniformes al personal
9. Las vacaciones se darán a cada empleado según consta en la ley vigente
10. Habrá seguro medico hospitalario para el empleado y su grupo familiar
11. Habrá seguro de vida por \$20,000.00 para cada empleado
12. Se indemnizara a cada empleado al final de a cada ano pagando un aguinaldo correspondiente al 100% de su salario mensual, vacación correspondiente al 100% de su salario mensual, indemnización correspondiente al 100% de su salario mensual
13. Se hará una fiesta infantil para los hijos de los empleados cada mes de octubre
14. Se premiara al mejor empleado del mes con un bono extra.

15. Se celebrara el cumpleaños de cada empleado en una fiesta mensual

4.5 ASPECTOS LEGALES DE CONTRATACIÓN DE PERSONAL

1. Los dos primeros meses se consideraran de prueba para el empleado y la empresa se reserva el derecho de prescindir de sus servicios por no cumplir este con el perfil que el puesto demanda, o de seguir con sus servicios por tiempo indefinido.
2. El empleado será inscrito a las diferentes entidades de servicio tales como seguro social, afp y demás en un periodo de no más de 2 días después de ser contratado.
3. Si el empleado pasa el periodo de prueba se incorporara a los beneficios adicionales a la ley que ofrece la empresa
4. El empleado deberá cumplir con todos los requisitos de documentación correspondientes a la hora de su contratación o en caso contrario se destinara el primer día laboral para este objetivo.

CAPITULO V: PLAN FINANCIERO

5.1 GASTOS

GASTOS POR SUELDO

El personal necesario para iniciar operaciones es el siguiente:

Cuadro # 16

<u>PERSONAL</u>	<u>SUELDO</u>
1 PSIOCOLOGO	\$ 400.00
1 PROGRAMADOR	\$ 400.00
1 VENDEDOR	\$ 400.00
TOTAL GASTOS POR SUELDO	\$1200.00

GASTOS DE PUBLICIDAD

En cuanto los gastos de publicidad proyectados en el primer año de operaciones es el siguiente:

Cuadro # 17

[illegible]

GASTOS DE ESTABLECIMIENTO

En el caso del local, se planea alquilar un local en una zona céntrica, en un local en el centro comercial Arce, sobre la calle Arce, con una renta de \$200.00 mensuales

Cuadro # 18

LOCAL	TOTAL
Pago de local	\$ 200.00
Total de Pago local primer mes	\$ 200.00

GASTOS DE MATERIAL DE EMPAQUE

El gasto será el siguiente:

Según el pronóstico de ventas (cuadro #6) nuestras ventas anuales en el primer año de operación serán 147 unidades de nuestro software, para lo cual necesitaremos lo siguiente:

- Tres paquetes de 50 CD cada uno con superficie imprimible.
- 15 paquetes de 10 estuches cada uno para CD
- 150 carátulas para la presentación del producto

Todo esto se describe en la siguiente cuadro

Cuadro # 19

Producto	Unidad de medida	Precio paquete	Precio por unidad
Cd en blanco imprimibles	Paquete de 50 cd's	\$ 20.90 con IVA incluido	\$ 0.42
Empaque	Paquete de 10 estuches	\$ 5.50 con IVA incluido	\$ 0.55
Carátulas	Pedido de 150	\$ 0.40 con IVA incluido	\$ 0.40

Todo lo anterior asciende a un gasto de \$ 205.50 incluyendo IVA.

GASTOS DE COMBUSTIBLE

Se tiene presupuestado un gasto de \$100 + IVA por este tipo de gastos.

GASTOS POR SERVICIOS PÚBLICOS

En el primer año de operaciones se tiene proyectado, para este tipo de gasto el siguiente:

Cuadro # 20

Servicio de teléfono (mensual)	\$30.00
Servicio de internet (mensual)	\$50.00
Servicio de Energía Eléctrica (mensual)	\$50.00
Servicio de Agua potable (mensual)	\$10.00
Servicio de Hosting (mensual)	\$100.00

Todo lo anterior asciende a un gasto de \$240.00, incluye IVA

GASTOS DE MATERIAL DE OFICINA

En cuanto a este tipo de gasto se planea lo siguiente:

El equipo de oficina necesario para iniciar operaciones es el siguiente:

Cuadro # 21

Materiales de oficina			
2	Cajas de grapas	\$1.00	\$2.00
1	Caja de clips	\$1.00	\$1.00
4	Resmas de papel bond (carta)	\$4.00	\$16.00
2	Resmas de papel bond (oficio)	\$5.00	\$10.00
5	Tirros	\$0.50	\$2.50
5	Cinta adhesiva (tape)	\$1.00	\$5.00
1	Caja de lapiceros	\$2.00	\$2.00
1	Caja de lápices	\$2.00	\$2.00
25	Folder tamaño carta	\$0.10	\$2.50
10	Folder tamaño Oficio	\$0.15	\$1.50
5	Folder de palanca	\$3.00	\$15.00
2	Tinta para impresora de inyección	\$15.00	\$30.00
3	Cinta para impresora matricial	\$5.00	\$15.00
2	Paquete de 25 CD's	\$7.00	\$14.00
2	Paquete de 25 DVD's	\$10.00	\$20.00
1	Toner para fotocopidora	\$30.00	\$30.00
4	Cañuela para cableado estructurado	\$8.00	\$32.00
	Total Material de oficina		\$205.50

Todo este tipo de material es consumible, por lo cual iniciamos operaciones con \$205.50, de lo cual de esta cantidad se estima que se deducirá de la forma siguiente:

Cuadro # 22

ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
-	\$15	\$30	\$40	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50

En el mes de mayo se estima comprar \$100.00 de material de oficina en efectivo a Office Depot, para abastecedores, luego en noviembre otros \$100.00 al crédito siempre a Office Depot.

GASTOS POR SERVICIOS PROFESIONALES

Ninguno de los socios es profesional en contabilidad, por lo cual la ley nos obliga a contratar servicios externos de contabilidad, se cotizo a diferentes despachos contables, el cual se proyectó un gasto de \$350.00 + IVA.

GASTOS POR INTERES

Para iniciar operaciones, y salir con todos los gastos anteriores se estima necesario un préstamo en efectivo de \$7200.00, con el Banco Agrícola, con un interés anual del 14%.

Uno de los socios gestionará dicho préstamo con el banco.

CAPITAL SOCIAL

El capital social inicial se constituye en especies, que asciende a \$8,545.00, y en efectivo que asciende a \$2,000.00 en efectivo y se detalla a continuación:

Cuadro # 23

EN EFECTIVO:			
\$2000.00			
EN ESPECIES:			
3	Computadoras	\$800.00	\$2,400.00
3	Muebles para computadoras	\$25.00	\$75.00
1	Fotocopiadora	\$665.00	\$665.00
1	Impresora (inyección)	\$40.00	\$40.00
1	Impresora (Matricial)	\$100.00	\$100.00
1	Cámara Digital	\$150.00	\$150.00
1	Scanner	\$60.00	\$60.00
1	Cámara web	\$20.00	\$20.00
1	Switch de datos	\$35.00	\$35.00
2	Carros	\$2500.00	\$5000.00
TOTAL CAPITAL SOCIAL			\$8545.00

Por lo cual el capital social inicial será de \$10,545.00 dividido en 2109 acciones de \$5.00 c/u; el capital de trabajo se compone de \$7,200, cantidad necesaria para cubrir gastos de operación, el cual se piensa obtener a través de un préstamo bancario pagadero en un año con un interés anual del 14%(préstamo personal).

CAPITULO VI: PUESTA EN MARCHA

6.1 PASOS INICIALES

En los primeros meses estaríamos llevando nuestra contabilidad de forma manual, siempre asesorados por un contador (servicios profesionales), pero al formalizar nuestra empresa ocuparíamos un sistema contable elaborado por nuestra empresa, se contratara un contador externo para la legalización de nuestro catalogo contable y este se encargara de llevar todo el control contable de nuestra empresa.

Después de establecida nuestra empresa, pretendemos elaborar nuestros manuales internos, tales como.

Normas de la empresa

Manual de Puestos de la empresa

Manual de procedimientos

Estos nos permitirán un mejor orden en nuestros empleados y procedimientos que cada uno de estos utilicen. Ya que la contratación de nuevo personal en el futuro esta en nuestros planes.

6.2 ANÁLISIS DE RIESGO Y PLAN DE CONTINGENCIA

6.2.1 ANÁLISIS DE RIESGOS

- a) Uno de los riesgo que tiene la empresa al inicio de sus operaciones es la no aceptación del producto por ser una empresa pequeña y nueva, por cual será difícil el

acceso al mercado local

- b) Otro riesgo es la no aceptación del Software por la falta de normas legales en el país que den la oportunidad de que un software como este de resultados psicológicos aprobados para ser utilizados como instrumentos veraces en la contratación de personal
- a) La piratería de Software es otro riesgo que afecta directamente el crecimiento de la empresa
- b) La falta de compromiso real y consciente de parte de los socios en la consecución de posibles oportunidades de éxito de la empresa.
- c) La competencia está de alguna manera posicionada en el mercado con publicidad más agresiva de la que la empresa tiene capacidad de invertir en un inicio. Y por ende desplazar nuestro producto.
- d) La falta de conocimiento técnico especializado podría dar como resultado un software deficiente.

6.2.2 ACCIONES DE CONTINGENCIA

- Acceso a capacitación técnica especializada a corto plazo que nos posibilite para poder diseñar un software de calidad que cumpla con las expectativas y requerimientos del mercado así como con estándares de calidad de ingeniería de software.
- Hacer una campaña publicitaria utilizando todos los medios que estén a nuestro alcance, utilizando para ello la creatividad sin necesidad de hacer cuantiosas

inversiones financieras.

- Utilizar técnicas físicas anti-piratería en el quemado de los discos con la aplicación a distribuir, así como también técnicas de programación que utilicen fechas de vencimiento, números de serie únicos que relacionen el nombre de la empresa en dicha serie etc.
- Contratación de expertos en psicología para que puedan certificar y apoyar la veracidad de los resultados del software
- Involucramiento de nuevos socios a la Sociedad en la aportación de Capital así como de conocimiento técnico y de negocios para la evolución de la empresa.

6.3 SALIDA DE LOS SOCIOS

Los Socios podrán retirarse de la sociedad únicamente por los causales siguientes:

1. Por faltar al código de ética profesional
2. Abuso en el ejercicio de su poder
3. Por mal manejo u apropiación indebida de fondos de la sociedad
4. Por efectuar en nombre de la sociedad acciones que afecten los intereses de esta

Los socios que se retiren de manera voluntaria deberán vender el 50% de sus acciones a uno o más socios activos de la sociedad, quedando solo como un socio de capital.

Pero si un socio es retirado por violar los preceptos establecidos en el acta de constitución de la sociedad, este está obligado vender la totalidad de sus acciones a los demás socios activos.

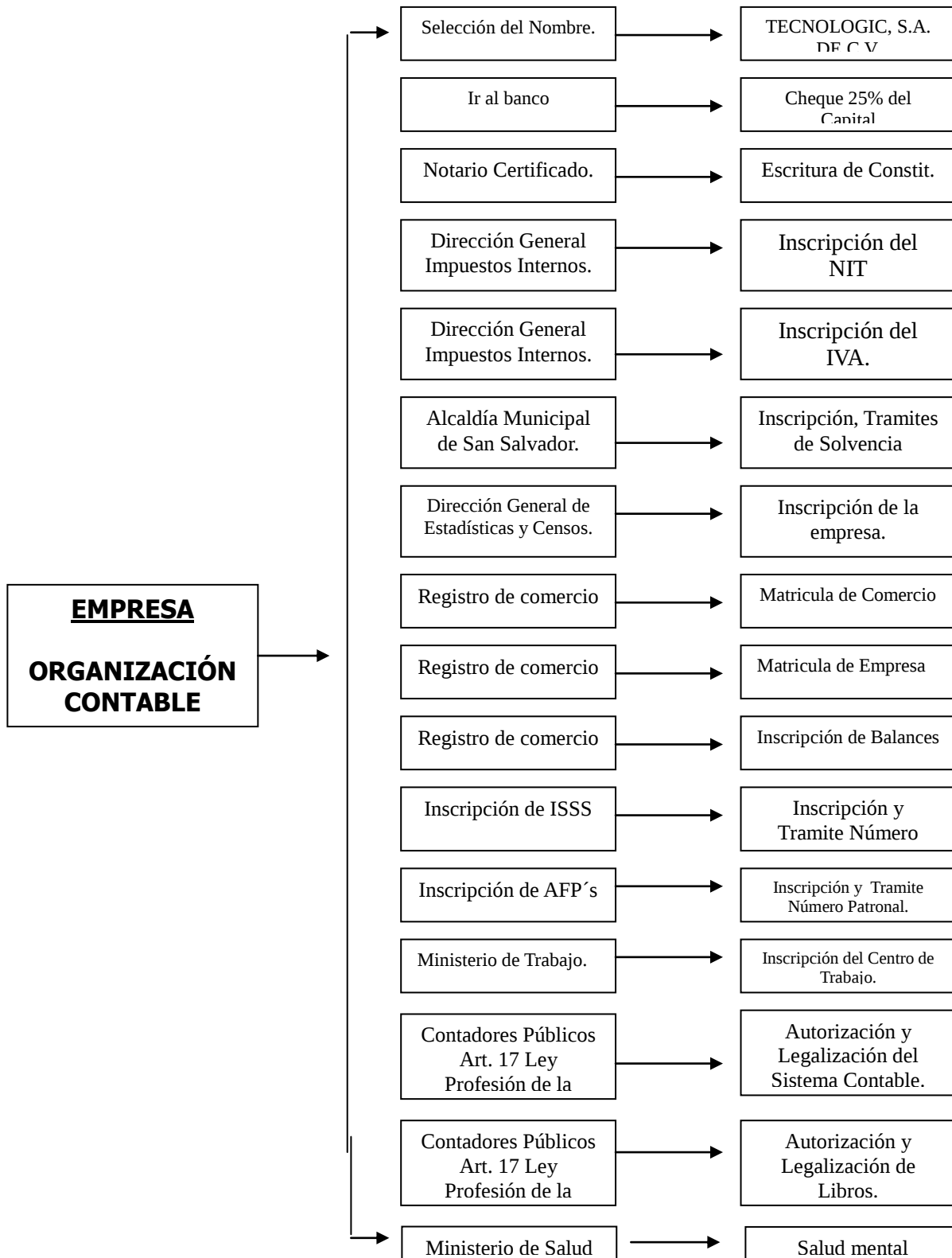
6.4 LIQUIDACIÓN DE LA SOCIEDAD.

La presente sociedad constituida podrá disolverse totalmente por las causas siguientes:

- La sociedad podrá ser disuelta en su totalidad por acuerdo conjunto de la totalidad de los socios.
- La sociedad se podrá dar por liquidada cuando no pudiere cumplir con todos los compromisos fiscales, sociales y financieros que hubiere adquirido en el ejercicio de sus operaciones.
- Cuando por cuestiones de catástrofes naturales no estuviere asegurado el mobiliario y equipo de oficina así como los edificios que esta utiliza para operar y el daño fuera tal que la sociedad no está en la capacidad financiera para levantar los bienes que sufrieron el daño.

CAPITULO VII: CONSTITUCION LEGAL DE LA EMPRESA

7.1 DIAGRAMA DEL PROCESO DE ORGANIZACIÓN CONTABLE.



7.2 PASOS LA LEGALIZACION DE LA EMPRESA

Paso # 1

SELECCIÓN DEL NOMBRE

Seleccionar el nombre de la sociedad, e investigar en el registro de comercio si el nombre esta disponible.

Nombre de la sociedad: TECNOLOGIC S.A DE C.V

Desarrollo de software.

Paso # 2

IR AL BANCO

Ir al Banco Local a certificar un cheque a nombre de la Sociedad a fundar, como mínimo por el 25% del Capital Social (para socios extranjeros el 100%).

En nuestro caso el capital social es en especies y asciende a \$10,545.00, el 25% de dicho capital es de \$2636.25.00

Base Legal

Código de Comercio; Capitulo VII, Sección “A”, Art. 192.

Paso # 3

REALIZAR LA ESCRITURA DE CONSTITUCION.

Cuando dos o mas personas realizan un contrato solemne y estipulan poner en común acuerdo bienes o inmuebles para realizar una determinada actividad, con el objeto de obtener beneficios o ganancias, esta creando una empresa.

Para legalizar esta empresa tiene que acudir donde el **Notario**, par que elabore el **Testimonio de Escritura Publica de la Sociedad**, ya que es el documento inicial que le da vida **Jurídica** a la empresa. Los socios tienen que llevar los cheques certificados de la exhibición de sus acciones suscritas y las solvencias municipales, para poder obtener dicha escritura.

Según el **Código de Comercio**, la Escritura Social Constitutiva deberá contener:

I. Nombre, edad, ocupación, nacionalidad y domicilio de las personas naturales, y nombre, naturaleza, nacionalidad y domicilio de las personas jurídicas, que integran la sociedad.

II. Domicilio de la sociedad que se constituye.

III. Naturaleza.

IV. Finalidad.

V. Razón social o denominación, según el caso.

VI. Duración o declaración expresa de constituirse por tiempo indeterminado.

VII. Importe del capital social; cuando el capital sea variable se indicara el mínimo.

VIII. Expresión de lo que cada socio aporte en dinero o en otros bienes, y el valor atribuido a estos.

IX. Régimen de administración de la sociedad, con expresión de los nombres, facultades y obligaciones de los organismos respectivos.

X. Manera de hacer distribución de utilidades y, en su caso, la aplicación de pérdidas, entre los socios.

XI. Modo de constituir reservas.

XII. Bases para practicar la liquidación de la sociedad; manera de elegir liquidadores cuando no fueren nombrados en el instrumento y atribuciones y obligaciones de estos.

Además de los requisitos aquí señalados, la Escritura deberá contener los especiales que para cada clase de Sociedad establezca este Código.

Lugar donde debe inscribirse.

En el registro de comercio en el departamento de documentos mercantiles del registro de escritura de constitución, de poderes, nombramientos y credenciales mercantiles.

Documentación que se presenta.

Se entrega el original de la escritura, y copia junto a copia del recibo de pago de los derechos correspondientes.

Plazo de Presentación.

Deberá de presentarse la escritura pública de la sociedad en el momento que los accionistas decidan comenzar a operar la empresa la cual deberá de ser inscrita dentro del término de 30 días para obtener su personería jurídica. Cumplir con las formalidades del registro que establezca modificación, ya sea por aumento o disminución del capital social, modificación de la razón social o de la denominación de la Escritura Publica la que deberá inscribir en el registro de comercio a fin que los terceros puedan informarse de la existencia o de las incidencias en la vida de la empresa.

Infracciones y Sanciones.

La omisión de lo antes descrito es sancionada por la ley, el Art.85 de la ley del Registro

de Comercio, así como también el Art. 483 del Código de Comercio señala que los documentos que deban inscribirse, no serán admitidos en los tribunales de justicia ni en la oficina administrativa, si no estuvieren registradas.

Base Legal.

Conforme al Art.22 numero I y II, Art. 483 del Código de Comercio y el Art.13, Numero 3 y 4; Art. 85 de La Ley del Registro de Comercio

Paso # 4

OBTENCION DEL NÚMERO DE IDENTIFICACION TRIBUTARIA (NIT).

Para la obtención de este documento se tiene que hacer el proceso de la oficina del Registro de Contribuyente de la Dirección General de Impuestos Internos, dependencia del Ministerio de hacienda.

Lugar donde se inscribe.

El trámite se realiza en el Departamento de Identificación y Control Tributario, el cual es una dependencia de la Dirección General de Impuestos Internos.

Documentación que se presenta.

Para la obtención de NIT de la empresa es necesario llenar el formulario Registro Único de Contribuyente (RUC) F-210 y cumplir con los requisitos siguientes:

1. Presentar la Escritura de Constitución de la Sociedad en original y copia, debidamente inscrita en el Registro de Comercio.
2. NIT y DUI del representante legal, original y copia.

3. Autorización autenticada del Representante Legal para quien gestione el trámite.
4. Presentar el formulario F-10 con la información requerida.

Base Legal.

Se fundamenta en la Ley del Registro y control especial de contribuyentes al fisco según decreto No. 79, del 22 de Agosto de 1972; Art. 4,5 y 6 de la Ley de Registro y Control Esencial de Contribuyente al Fisco.

Paso # 5

Obtención del número de registro (IVA)

Este documento es obtenido en la Dirección General de Impuestos Internos, registro de IVA, después de ser obtenido el NIT de la sociedad al igual que cualquier otro documento este también es muy importante para la fundación y función de la empresa. Además, el Número de Registro o Tarjeta de Contribuyente es necesario para obtener Crédito Fiscal.

Lugar donde se inscribe.

La dependencia encargada del registro de impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la presentación de servicios es la Dirección General de Impuestos Internos.

Documentación que se presenta.

1. Presentar por escrito formulario de solicitud.
2. Debe ser presentada por el representante legal de la sociedad o por una persona autorizada.
3. Fotocopia de la Escritura de Constitución y la original.
4. NIT de la Sociedad.

Breve descripción del procedimiento.

Se presenta la solicitud en original u copia anexando los documentos requeridos en la Tres Torre, planta baja y el DUI del interesado a la ventanilla de inscripciones al IVA, posteriormente la persona encargada de las inscripciones le regresa la copia firmada y sellada, la cual se presenta a la ventanilla de entrega de tarjetas IVA quien le entrega la tarjeta después de consultar su banco de datos.

Plazo de la inscripción.

Todo negocio se deberá inscribir dentro el término de 30 días después de haber comenzado sus operaciones.

Infracciones y Sanciones.

Art.119 constituye incumplimiento con relación a la obligación de inscribirse en el Registro de Contribuyentes. No solicita su inscripción sanción: multa de tres salarios mínimos.

Base Legal.

De acuerdo a la Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios (Ley IVA), están obligados a inscribirse los sujetos pasivos detallados en el Art.20 de la ley, sea en calidad de contribuyentes o de responsable:

- Las Personas Naturales o Jurídicas.
- Las Sucesiones.
- Las Sociedades Nulas, Irregulares o de Hecho.
- Los Fideicomisos
- Las Asociaciones Cooperativas

Paso # 6

INSCRIPCION EN LA ALCALDIA MUNICIPAL.

En el acto de inscribir o asentar en el registro de la alcaldía municipal una empresa mercantil que se registra y otorga un número de expediente para el historial de cada entidad.

De acuerdo al domicilio de las empresas donde operan estas deberán tramitar en las respectivas alcaldías municipales la apertura de cuenta y son calificadas de acuerdo a la actividad económica que desarrollan, esta puede ser comercial, industrial, financiera o de servicio y al monto del activo así será el impuesto aplicado, en el caso de las empresas que operan en el municipio de San Salvador. Deberá hacerlo en la Alcaldía de San Salvador; en este caso la alcaldía proporciona el formulario F-4 juntamente con la guía que contiene las instrucciones de cómo llenarlo correctamente así como requisitos que deberán cumplirse y los documentos que deberán anexarse al formulario, además deberá llenarse al formulario de declaración jurada de inicio de operaciones que entregan conjuntamente con el formulario F-4.

Pasos que deban seguirse para inscribir la empresa en la Alcaldía de San Salvador:

1. Retirar el formulario F-4 y Declaración jurada de inicio de operaciones.
2. Llenar formularios de acuerdo a la Guía.
3. Presentar la siguiente documentación anexa a los formularios.
4. Original y Fotocopia de la Escritura de Constitución debidamente inscrita en el Registro de Comercio.
5. Original y Fotocopia del NIT de la Sociedad.

6. Balance General Inicial debidamente firmado por el representante legal, contador y auditor externo.

Documentación que se presenta.

1. Declaración jurada firmada y sellada por el representante legal.
2. Fotocopia de la Escritura de Constitución y Original.
3. Balance General Inicial original.

Plazo de inscripción.

El plazo para la inscripción de la empresa es de 30 días contados a partir de la inscripción de la escritura de la inscripción de la escritura de constitución en el Registro de Comercio. Presentada la inscripción solicitamos una solvencia municipal que nos servirá para presentarla en el registro de comercio cuando tramitemos la matricula de la empresa y establecimiento.

Base Legal.

La base se fundamenta en al tarifa de árbitros de la municipalidad de San Salvador que entro en vigencia en Octubre de 1980, según decreto No. 436 de la junta revolucionaria del gobierno. Art.1 pagara en concepto de impuesto, tasas, derechos, licencias contribuciones, todas las personas naturales y jurídicas, secesión y fideicomisos.

Paso # 7

**INSCRIPCION EN LA DIRECCION GENERAL DE ESTADISTICAS
Y CENSOS.**

La Dirección General de Estadísticas y Censos ha llegado a un acuerdo con el

Registro de Comercio para que toda empresa que desee iniciar operaciones

Solicite previamente a la DIGESTYC una solicitud para obtener la solvencia en dicha institución. El propósito de este arreglo es obtener un mejor registro, control y orden del funcionamiento y fundación de la empresa.

En esta oficina se inscribe la empresa a efecto de darle cumplimiento a lo estable La Ley de Servicio Estadístico Nacional y poder obtener constancia de inscripción que es requisito indispensable para poder solicitar matrícula de empresa y establecimiento.

Pasos para la inscripción en al Dirección General de Estadísticas y Censos:

1. Retirar formulario 06- Empresas Nuevas (apertura e Inactivas)
2. Llenar formulario correctamente.
3. Presentar la siguiente documentación.
4. Fotocopia del balance general inicial de la empresa.

Lugar donde se inscribe.

En la Dirección General de Estadísticas y Censos que es una dependencia del ministerio de economía que tiene como fin mantener información actualizada que puede ser útil para solución de los distintos problemas de orden económico social que tiene el estado.

Documentación que se presenta.

1. Formularios correspondientes proporcionados por institución.
2. Junto con la encuesta anual totalmente llena debe presentarse el balance general y cuadro de perdidas y ganancias anexos si los hay y NIT, que se utilizara para su verificación que luego le será devuelto.

Breve descripción del procedimiento.

- a) Se procederá a retirar los formularios en la Dirección General de Estadísticas y Censos.
- b) Los formularios deberán ser llenados de acuerdo a la información requerida y al efecto dependiendo de la naturaleza de la actividad económica de la empresa.
- c) Los datos en el formulario deberán ser suministrados en número anterior aproximados, eliminando los decimales.
- d) Deberán presentar el formulario al Departamento de Información de la Dirección General de Estadísticas y Censos, el contador de la empresa o su auxiliar.

Base Legal.

Art.14 de la Ley Orgánica del Servicio Estadístico. “Todas las oficinas del estado incluye la del servicio exterior, los organismos autónomos y en general, todas las personas naturales y jurídicas, domiciliadas o residentes en el país están obligadas a suministrar a la Dirección General de Estadísticas y Censos, con la regularidad y termino prudencial que ella fije, los datos que requiera el servicio estadístico nacional y no podrán excusarse de esta obligación.

Paso # 8

MATRICULA DE COMERCIO.

La Matricula de Comercio es el documento por medio del cual el comerciante puede comprobar su personería jurídica de comerciante.

La Matricula de Comercio es el numero que se otorga a los comerciantes ya sea individual o social para acreditarse el derecho de ejercer el acto de comercio.

Lugar donde se inscribe.

Este efecto se lleva a cabo en el Registro de Comercio en el Departamento de Matriculas de Comercio, quien a su vez depende directamente del Jefe Registrador de Comercio.

Documentación que se presenta.

1. Fotocopia de La Escritura Constitucional registrada.
2. Fotocopia y original del recibo de pago.
3. Solicitud para Matricula de Empresas y Establecimientos.
4. Partida de nacimiento original (para nacionales y extranjeros vendrán dicha partida autenticada).

Infracciones y Sanciones.

Art.86 de la Ley del Registro de Comercio. La falta de cumplimiento de obtención de matricula hará incurrir al infractor en una multa equivalente al valor de la matricula que le corresponda, para lo cual se calificara de oficio el nuevo establecimiento con base en las informaciones que el registro estime conveniente recoger.

Hecha la calificación e impuesta la multa se señalara al infractor un plazo de 30 días contados desde el siguiente al de la notificación que se haga a efecto de que se pague el valor de la multa impuesta e inicie los tramites a fin de obtener la matricula correspondiente en dicho termino.

Base Legal.

El Código de Comercio exige al comerciante, a matricular su empresa mercantil y sus respectivos establecimientos (Art.411, Romanos I y II del Código de Comercio y el Art. 412, 413).

Paso # 9

MATRICULA DE EMPRESA Y ESTABLECIMIENTO.

En el Registro de Comercio, departamento de Registro de Matriculas Comercio y Patentes de Comercio e Industria.

Documentación que se presenta

1. Original y copia del balance inicial o de cada finalización del ejercicio económico.
2. Constancia de Estadísticas y Censos.

A la solicitud de Matricula de Empresa y Establecimiento deberá anexarse la siguiente documentación:

1. Recibo de ingreso de los derechos correspondientes.
2. Balance general inicial de la empresa en 2 ejemplares debidamente firmados por el representante legal, el auditor externo y el contador.
3. Constancia de Solvencia de arbitrios y servicios municipales, extendida por la Alcaldía Municipal de San Salvador.
4. Constancia de que la empresa esta inscrita en el Directorio Nacional de Establecimientos Industriales y Comerciales de la Dirección General de Estadísticas y Censos.

Base Legal.

Art. 417 de Código de Comercio.

Toda empresa debe de matricularse. Solamente podrán matricularse a nombre de la persona, naturales o jurídicas que tenga matricula personal de comerciante.

Paso # 10

INSCRIPCION DE BALANCES.

El balance inicial es el primer ejercicio contable que establece una empresa, este ejercicio debe presentarse al Registro de Comercio para su respectiva legalización para dar a conocer los movimientos con que esta se inicia así mismo se hará cada balance emitido al 31 de diciembre de todos los años que la empresa opere.

Lugar donde se inscribe.

En el Registro de Comercio.

Documentación que se presenta.

1. Presentar Balance que contenga las características que aparecen en el Art. 474 del Código de Comercio.
2. Anexar recibo de pago original, Balance original y copia reducida del Balance en tamaño oficio 74%.

Pasos para la inscripción del Balance de la empresa:

- ✓ agar los derechos correspondientes.
- ✓ Presentar el Balance Inicial en formato exigido.

Plazo de Presentación.

Todo balance de fin del ejercicio deberá inscribirse cada año en el registro de comercio, no existe plazo para su inscripción pero se deberá cumplir con los requisitos que establece la superintendencia que se cumplan después de haber aprobado la junta general

los estados financieros anuales dentro de los cinco meses después del periodo recién pasado.

Tarifa.

Se cancelara 150.00 colones ò \$17.15 dólares, tal como lo establece en el Art.71 de la Ley del Registro de Comercio.

Infracciones y Sanciones.

Según lo descrito en el Art.85 de la Ley del Registro de Comercio, los documentos no inscritos no serán admitidos en los Tribunales de Justicia ni en las oficinas deberán hacer mediante oficio al registrador la multa que se impondrá gubernativamente.

Art.483 del Código de Comercio establece una multa por la sanción al incumplimiento de la falta de inscripciones y será la sanción que cada caso determinara la Ley que establezca el reglamento respectivo.

Art.50 de la Ley del Registro de Comercio, Nulidad de las Inscripciones. Cuando hay inseguridad absoluta por omisión o error en los datos que el Código de Comercio o esta Ley prescriba, su capacidad civil, titulares de los derechos sobre personas.

Base Legal.

Art.467, Romanos IV, 474, 483 del Código de Comercio, que dice se asentaran en el registro, los balances de los comerciantes que estén sujetos a tal obligación sin necesidad de autenticar firmas, Art.71, 85, 50 de la Ley del Registro de Comercio.

Paso # 11

INSCRIPCION AL REGIMEN DEL ISSS.

Es un trámite obligatorio que todo patrono debe realizar para obtener su número patronal y así comprobar su debida inscripción y asumir la obligación con sus trabajadores.

La inscripción deberá hacerse en el departamento de afiliación del Seguro Social en las oficinas administrativa central.

Documentassem que se presenta.

1. Presentar solicitud de inscripción en los formularios que proporciona esta institución.
2. Presentar fotocopia de la escritura de constitución.
3. Fotocopia del NIT.
4. Fotocopia del DUI de la persona interesada.
5. Fotocopia de las tarjetas de afiliación de los empleados que se incorporaran al régimen de ISSS.

Plazo de presentación.

El plazo de presentación de la solicitud debe hacerse dentro de los cinco días después de haber iniciado operaciones o que asuma tal responsabilidad como patrón.

Infracciones y Sanciones.

Art.13 del reglamento, para la aplicación del régimen del seguro social. Los patronos que en alguna forma infrinjan las disposiciones a la afiliación y/o inscripción de obreros incurrirán en una multa.

Art.49 del Reglamento, por no presentar planilla, sanción: con una multa equivalente al 25% después de los 15 días el 10% sobre el monto de la cotización mensual.

Breve descripción del procedimiento.

Se solicita los formularios de inscripción para su registro y se llena a maquina o con

letra legible después, se presenta al departamento de filiación y registro junto con la documentación correspondiente en la cual es revisada y posteriormente inspeccionada. Dentro del plazo de 15 días de los delegados del seguro social le llevan la tarjeta de afiliación patronal.

Base Legal.

Art. 9, 10 de la Ley de Superintendencia de Sociedades y Empresas mercantiles, Art.435 del Código de Comercio, Art.94 inciso 2 de la Ley del Impuesto sobre La Renta, Art.13, 49 del reglamento del Seguro Social.

Paso # 12

INSCRIPCION AL REGIMEN DE LA PREVISION SOCIAL.

El establecimiento o centro de trabajo deben inscribirse en el registro que llevara la oficina de la respectiva zona del departamento. La inscripción deberá ser solicitada por el interesado dentro de los 70 días de fundado el establecimiento o centro de trabajo.

Lugar donde se registra.

En el ministerio de Trabajo sección inscripción de nuevas empresas.

Documentación que se presenta.

1. Llenar el formulario respectivo o solicitud de inscripción.
2. Escritura Social.
3. Fotocopia del NIT de la sociedad.
4. Fotocopia de la Tarjeta Patronal del ISSS.
5. Estados Financieros o Balance General Inicial.

6. Nomina de Trabajadores.

7. Numero de afiliación al ISSS.

Breve descripción del procedimiento.

Deberá presentarse el representante legal debidamente acreditado en su defecto la persona que realice el tramite deberá llevar una autorización firmada y sellada por la empresa autenticada por un notario.

Base Legal.

Art. 55 de la Ley Organización y funciones del sector trabajo y privación social establece que debe inscribirse dentro de los 60 días después de abierto dicho centro o empresa.

Paso # 13

INSCRIPCION EN EL MINISTERIO DE TRABAJO.

El establecimiento o centro de trabajo deben inscribirse en el registro que llevara la oficina de la respectiva zona del departamento. La inscripción deberá ser solicitada por el interesado dentro de los 70 días de fundado el establecimiento o centro de trabajo.

Lugar donde se registra.

En el ministerio de Trabajo sección inscripción de nuevas empresas.

Documentación que se presenta.

1. Llenar el formulario respectivo o solicitud de inscripción.
2. Escritura Social.
3. Fotocopia del NIT de la sociedad.

4. Fotocopia de la Tarjeta Patronal del ISSS.
5. Estados Financieros o Balance General Inicial.
6. Nomina de Trabajadores.
7. Numero de afiliación al ISSS.

Breve descripción del procedimiento.

Deberá presentarse el representante legal debidamente acreditado en su defecto la persona que realice el tramite deberá llevar una autorización firmada y sellada por la empresa autenticada por un notario.

Base Legal.

Art. 55 de la Ley Organización y funciones del sector trabajo y privación social establece que debe inscribirse dentro de los 60 días después de abierto dicho centro o Empresa.

Paso # 14

LEGALIZACION DEL SISTEMA CONTABLE.

El interesado deberá presentar su solicitud anexando el sistema contable completo. Cumpliendo con lo establecido en el Código de Comercio y en la Ley de la Superintendencia de Sociedades y Empresas Mercantiles.

Para llevar una contabilidad generalmente aceptada y debidamente ordenada, solicitando a la Superintendencia la autorización respectiva y de conservar un buen orden, la correspondencia y demás documentos probatorios.

Así mismo al realizar cualquier cambio o modificación deberán solicitarse a la

Superintendencia la debida autorización.

Lugar donde se registra.

La dependencia encargada de recibir la documentación en el departamento de Sistemas Contables que a su vez depende directamente de la Superintendencia de sociedades Mercantiles.

Documentación que se presenta.

1. Solicitud dirigida a quien ejerza la función publica de Auditoria.
2. Catalogo de cuentas original y copia.
3. Manual de instrucción de cuentas original y copia.
4. Descripción del sistema contable origina y copia.
5. Fotocopia del NIT.
6. Fotocopia de matricula de comercio o en su defecto recibo de los derechos correspondientes.
7. Balance General y Balance de Comprobación según el caso.
8. Fotocopia de La Escritura Pública de Constitución.

Base Legal.

Art. 9 de la Ley de Superintendencia de Sociedades y Empresas Mercantiles.

Art. 435 del Código de Comercio, Art. 94 inciso 2 de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Paso # 15

LEGALIZACION DE LIBROS Y HOJAS DE CONTABILIDAD.

Los libros y registros deben ser legalizados por quien ejerza la función pública de auditoría, tratándose de comerciantes sociales deben ser autorizados por el auditor externo.

Documentación que se presenta.

1. Presentar solicitud personalmente el interesado o autenticar la firma en caso que la presente otra persona.
2. Anexar fotocopia de la descripción del sistema de contabilidad.
3. Anexar fotocopia de la autorización del sistema contable.
4. Constancias de matrículas en trámite de renovación de los últimos 3 años.
5. Constancia de presentación de la última presentación de matrículas.
6. Presentar constancia de haber presentado el balance anual para su inscripción.

Breve descripción del procedimiento.

Presentar solicitud de acuerdo al formato otorgado por el registro de comercio junto con toda la documentación requerida anteriormente en las ventanillas de recepción donde le buscan el expediente y posteriormente le entregan una contraseña o constancia de recepción la cual los podrá reclamar nuevamente dentro del término de 15 días.

Art. 438, 441 y 456 del Código de Comercio.

Base Legal.

7.3 PRINCIPALES TRAMITES JURIDICOS – CONTABLES DE UNA EMPRESA

<u>TRAMITE</u>	<u>PERIODICIDAD</u>	<u>COSTO</u>	<u>LUGAR</u>
Numero de identificación tributaria	Al fundar la empresa	\$0.23	Ministerio de Hacienda
Numero de contribuyente de IVA	Al fundar la empresa	\$0.23	Ministerio de Hacienda
Declaración pago a cuenta	Primeros diez días de cada mes	1.5% sobre ventas realizadas	Ministerio de Hacienda
Declaración de renta retenida	Primeros diez días de cada mes	Varia según los salarios de cada empleado, ver tabla 1	Ministerio de Hacienda
Declaración del impuesto al valor agregado	Primeros diez días de cada mes	13% sobre el valor de las compras y ventas	Ministerio de Hacienda
Declaración del impuesto sobre la renta	Antes del 30 de abril de cada año	25% sobre utilidad anual	Ministerio de Hacienda
Informe anual de retenciones	Primeros 15 días del mes de enero de cada año		Ministerio de Hacienda
Informe anual sobre distribución de dividendos, utilidades o capitalizaciones	Antes del 30 de abril de cada año		Ministerio de Hacienda
Pago de vialidad	enero y febrero de cada año	\$3.00 por cada empleado	Alcaldía Municipal
Tasa municipal	Mensual	Para empresas de servicios técnicos o profesionales prestados por personas jurídicas nacionales son \$68.57	Alcaldía municipal
Matricula de comercio	Cada año, en el mes en que se inscribió la escritura de constitución de la sociedad	Según el activo de la empresa, ver tabla 2	Registro Nacional de Comercio
Inscripción de balances	Cada año	\$17.14	Registro Nacional de Comercio
Planilla de cotizaciones ISSS	Los primeros 10 días de cada mes	3% del salario de cada empleado y 7% cuota patronal por cada empleado	ISSS
Planilla de cotizaciones AFP	Los primeros 10 días de cada mes	6.25% Crecer 6.30% Confia	AFP

TABLA PARA CALCULAR LA RENTA

DESDE	HASTA	RETENCIÓN
\$0.01	\$316.66	SIN RETENCIONES
\$316.67	469.04	\$4.76 MAS EL 10% SOBRE EL EXESO DE \$316.67
\$469.05	\$761.90	\$4.76 MAS EL 10% SOBR EL EXESO DE \$228.57
\$761.91	\$1904.68	\$60 MAS EL 20% SOBRE EL EXESO DE \$761.90
\$1904.69	EN ADELANTE	\$228.57 MAS EL 30% SOBR EL EXESO DE \$1904.69

MATRICULA DE COMERCIO

Art. 63.- El trámite de registro de matrícula de empresa mercantil, de acuerdo a su

Activo, causará los siguientes derechos:

De \$ 2,000.00 hasta \$ 57,150.00 paga \$ 91.43

De \$ 57,151.00 hasta \$114,286.00 paga \$137.14

De \$114,287.00 hasta \$228,572.00 paga \$228.57

BIBLIOGRAFIA

FORNOS GOMEZ. Manuel de Jesús. *Contabilidad I*. 3ª Edición. San Salvador. Talleres Gráficos UCA. pp.34-36.

MENDOZA ORANTES. R. *Código de Comercio*. 27ª Edición. San Salvador. Editorial Jurídica Salvadoreña. 2002. pp.40-55.

MENDOZA ORANTES. R. *Recopilación de leyes tributaria*. 8ª. Edición. San Salvador. Editorial Jurídica Salvadoreña. 1995. pp.138.

CONCLUSIONES

- En el país solo un 30% de las empresas tiene un sistema automatizado de evaluaciones psicológicas, lo cual significa una buena segmentación de mercado para promocionar un software que venga a optimizar la selección de personal de las empresas
- Las empresas que ofrecen servicios de evaluaciones psicológicas lo hacen a través de la web, y ninguna ofrecen software.
- Un 80% de las empresas opinan que la implementación de un sistema automatizado ayudaría a optimizar el proceso de selección de personal.
- Las instituciones educativas de nivel superior, es un buen nicho de mercado para la implementación de sistemas automatizados de selección de personal.
- Un 70% de las empresas encuestadas, opinan que les conviene un software de evaluaciones psicológicas que un servicio web

ANEXOS

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO PRIMER AÑO DE OPERACIONES

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Ingresos por servicio	\$ -	\$ 1,500.00	\$ 2,250.00	\$ 3,000.00	\$ 3,750.00	\$ 3,750.00	\$ 3,750.00	\$ 3,750.00	\$ 3,750.00	\$ 3,750.00	\$ 3,750.00	\$ 3,750.00
Gastos de operación:												
Gastos de venta:												
Gastos por publicidad	\$ 1,000.00	\$ 200.00	\$ 500.00	\$ 400.00	\$ 650.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 250.00	\$ 50.00
Gastos de material de empaque	\$ -	\$ 7.26	\$ 10.83	\$ 14.52	\$ 18.15	\$ 18.15	\$ 18.15	\$ 18.15	\$ 18.15	\$ 18.15	\$ 18.15	\$ 18.15
Gastos por combustible	\$ -	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
Gastos de administración:												
Gastos por sueldos	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
Gasto por renta	\$ 176.33	\$ 176.33	\$ 176.33	\$ 176.33	\$ 176.33	\$ 176.33	\$ 176.33	\$ 176.33	\$ 176.33	\$ 176.33	\$ 176.33	\$ 176.33
Gasto por servicios públicos	\$ 212.33	\$ 212.33	\$ 212.33	\$ 212.33	\$ 212.33	\$ 212.33	\$ 212.33	\$ 212.33	\$ 212.33	\$ 212.33	\$ 212.33	\$ 212.33
Gastos por mat. De oficina	\$ -	\$ 15.00	\$ 30.00	\$ 40.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00
Gastos por serv.profesionales	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00
Gastos Financieros												
Gastos por interés	\$ 84.00	\$ 84.00	\$ 84.00	\$ 84.00	\$ 84.00	\$ 84.00	\$ 84.00	\$ 84.00	\$ 84.00	\$ 84.00	\$ 84.00	\$ 84.00
Gastos por depreciación												
Gastos dep.eq.transporte	\$ 83.33	\$ 83.33	\$ 83.33	\$ 83.33	\$ 83.33	\$ 83.33	\$ 83.33	\$ 83.33	\$ 83.33	\$ 83.33	\$ 83.33	\$ 83.33
Gastos dep.eq.oficina	\$ 4.12	\$ 4.12	\$ 4.12	\$ 4.12	\$ 4.12	\$ 4.12	\$ 4.12	\$ 4.12	\$ 4.12	\$ 4.12	\$ 4.12	\$ 4.12
Gastos dep.eq.computo	\$ 29.54	\$ 29.54	\$ 29.54	\$ 29.54	\$ 29.54	\$ 29.54	\$ 29.54	\$ 29.54	\$ 29.54	\$ 29.54	\$ 29.54	\$ 29.54
Total gastos de operación	\$ 3,140.37	\$ 2,462.63	\$ 2,781.26	\$ 2,634.83	\$ 2,958.52	\$ 2,508.52	\$ 2,508.52	\$ 2,508.52	\$ 2,508.52	\$ 2,508.52	\$ 2,558.52	\$ 2,358.52
Utilidad de operación	\$ (3,140.37)	\$ (362.63)	\$ (531.26)	\$ 305.11	\$ 731.48	\$ 1,241.48	\$ 1,241.48	\$ 1,241.48	\$ 1,241.48	\$ 1,241.48	\$ 1,191.48	\$ 1,391.48
Utilidad antes de impuesto												
Impuestos:												
ISR(25% sobre utilidad de operación)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 76.28	\$ 197.87	\$ 310.37	\$ 310.37	\$ 310.37	\$ 310.37	\$ 310.37	\$ 297.87	\$ 347.87
Utilidad neta	\$ (3,140.37)	\$ (362.63)	\$ (531.26)	\$ 228.83	\$ 533.61	\$ 931.11	\$ 931.11	\$ 931.11	\$ 931.11	\$ 931.11	\$ 893.61	\$ 1,043.61

BALANCE GENERAL PROYECTADO PRIMER AÑO DE OPERACIONES

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTALES
ACTIVOS													
Activo circulante													
Bancos	\$ 4,384.49	\$ 3,020.99	\$ 2,165.99	\$ 2,384.49	\$ 2,985.11	\$ 3,883.24	\$ 4,709.85	\$ 5,562.48	\$ 6,163.10	\$ 6,763.72	\$ 7,533.84	\$ 8,436.45	\$ 57,993.75
IVA crédito fiscal	\$ 337.26	\$ 472.38	\$ 451.50	\$ 320.12	\$ 206.62	\$ 135.12	\$ 161.13	\$ 135.12	\$ 135.12	\$ 135.12	\$ 154.61	\$ 115.62	\$ 2,759.72
Materiales de oficina	\$ 177.43	\$ 162.43	\$ 132.43	\$ 92.43	\$ 142.43	\$ 92.43	\$ 242.43	\$ 192.43	\$ 142.43	\$ 92.43	\$ 142.43	\$ 92.43	\$ 1,704.16
Materiales de empaque	\$ 181.86	\$ 174.60	\$ 163.71	\$ 149.19	\$ 131.04	\$ 112.89	\$ 94.74	\$ 76.59	\$ 58.44	\$ 40.29	\$ 22.14	\$ 3.99	\$ 1,209.48
Total activo circulante	\$ 5,081.04	\$ 3,830.40	\$ 2,913.63	\$ 2,946.23	\$ 3,465.20	\$ 4,223.68	\$ 5,208.15	\$ 5,966.62	\$ 6,499.09	\$ 7,031.56	\$ 7,853.02	\$ 8,648.49	\$ 63,667.11
Activo no circulante													
Equipo de transporte	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 60,000.00
Equipo de oficina	\$ 495.58	\$ 495.58	\$ 495.58	\$ 495.58	\$ 495.58	\$ 495.58	\$ 495.58	\$ 495.58	\$ 495.58	\$ 495.58	\$ 495.58	\$ 495.58	\$ 5,946.96
Depreciación de equipo de transporte	\$ (83.33)	\$ (166.66)	\$ (249.99)	\$ (333.32)	\$ (416.65)	\$ (499.98)	\$ (583.31)	\$ (666.64)	\$ (749.97)	\$ (833.30)	\$ (916.63)	\$ (999.96)	\$ (6,499.74)
Depreciación de equipo de oficina	\$ (4.12)	\$ (8.24)	\$ (12.36)	\$ (16.48)	\$ (20.60)	\$ (24.72)	\$ (28.84)	\$ (32.96)	\$ (37.08)	\$ (41.20)	\$ (45.32)	\$ (49.44)	\$ (321.36)
Equipo de computo	\$ 3,545.00	\$ 3,545.00	\$ 3,545.00	\$ 3,545.00	\$ 3,545.00	\$ 3,545.00	\$ 3,545.00	\$ 3,545.00	\$ 3,545.00	\$ 3,545.00	\$ 3,545.00	\$ 3,545.00	\$ 42,540.00
Depreciación de equipo de	\$ (29.54)	\$ (59.08)	\$ (88.62)	\$ (118.16)	\$ (147.70)	\$ (177.24)	\$ (206.78)	\$ (236.32)	\$ (265.86)	\$ (295.40)	\$ (324.94)	\$ (354.48)	\$ (2,304.12)
Total activo no circulante	\$ 8,923.59	\$ 8,806.60	\$ 8,689.61	\$ 8,572.62	\$ 8,455.63	\$ 8,338.64	\$ 8,221.65	\$ 8,104.66	\$ 7,987.67	\$ 7,870.68	\$ 7,753.69	\$ 7,636.70	\$ 99,361.74
TOTAL ACTIVOS	\$14,004.63	\$12,637.00	\$11,603.24	\$11,518.85	\$11,920.83	\$12,562.32	\$13,429.80	\$14,071.28	\$14,486.76	\$14,902.24	\$15,606.71	\$16,285.19	\$163,028.85
PASIVOS													
Pasivos a corto plazo													
Documentos x pagar C.P	\$ 6,600.00	\$ 6,000.00	\$ 5,400.00	\$ 4,800.00	\$ 4,200.00	\$ 3,600.00	\$ 3,000.00	\$ 2,400.00	\$ 1,800.00	\$ 1,200.00			
IVA debito fiscal	\$ -	\$ 195.00	\$ 292.50	\$ 390.00	\$ 487.50	\$ 487.50	\$ 487.50	\$ 487.50	\$ 487.50	\$ 487.50	\$ 600.00	\$ -	\$ 39,600.00
Acreedores diversos			\$ -	\$ 113.00	\$ 226.00	\$ 226.00	\$ 452.00	\$ 452.00	\$ 226.00	\$ -	\$ 487.50	\$ 487.50	\$ 4,777.50
ISR por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 76.28	\$ 274.15	\$ 584.52	\$ 894.90	\$ 1,205.27	\$ 1,515.64	\$ 1,826.01	\$ 113.00	\$ -	\$ 1,808.00
total pasivos CP	\$ 6,600.00	\$ 6,195.00	\$ 5,692.50	\$ 5,379.28	\$ 5,187.65	\$ 4,898.02	\$ 4,834.40	\$ 4,544.77	\$ 4,029.14	\$ 3,513.51	\$ 2,123.87	\$ 2,471.74	\$ 10,972.38
Total pasivos	\$ 6,600.00	\$ 6,195.00	\$ 5,692.50	\$ 5,379.28	\$ 5,187.65	\$ 4,898.02	\$ 4,834.40	\$ 4,544.77	\$ 4,029.14	\$ 3,513.51	\$ 3,324.37	\$ 2,959.24	\$ 57,157.88
CAPITAL CONTABLE													
Capital social	\$ 10,545.00	\$ 10,545.00	\$ 10,545.00	\$ 10,545.00	\$ 10,545.00	\$ 10,545.00	\$ 10,545.00	\$ 10,545.00	\$ 10,545.00	\$ 10,545.00	\$ 10,545.00	\$ 10,545.00	\$ 126,540.00
Utilidad del ejercicio	\$ (3,140.37)	\$ (962.63)	\$ (531.26)	\$ 228.83	\$ 593.61	\$ 931.11	\$ 931.11	\$ 931.11	\$ 931.11	\$ 931.11	\$ 893.61	\$ 1,043.61	\$ 2,780.95
Total capital contable	\$ 7,404.63	\$ 6,442.00	\$ 5,910.74	\$ 6,139.57	\$ 6,733.18	\$ 7,664.29	\$ 8,595.40	\$ 9,526.51	\$10,457.62	\$11,388.73	\$12,282.34	\$13,325.95	\$105,870.98
TOTAL PASIVOS Y CAPITAL	\$14,004.63	\$12,637.00	\$11,603.24	\$11,518.85	\$11,920.83	\$12,562.32	\$13,429.80	\$14,071.28	\$14,486.76	\$14,902.24	\$15,606.71	\$16,285.19	\$163,028.87
DIFERENCIAS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
	\$ -	\$ -											

ESTADO DE VARIACION EN EL CAPITAL CONTABLE PROYECTADO PRIMER AÑO DE OPERACIONES

<u>ESTADOS DE VARIACIONES EN EL CAPITAL CONTABLE PROYECTADOS PARA EL AÑO 200X</u>													
	<i>ENERO</i>	<i>FEBRERO</i>	<i>MARZO</i>	<i>ABRIL</i>	<i>MAYO</i>	<i>JUNIO</i>	<i>JULIO</i>	<i>AGOSTO</i>	<i>SEPTIEMBRE</i>	<i>OCTUBRE</i>	<i>NOVIEMBRE</i>	<i>DICIEMBRE</i>	<i>TOTALES</i>
Capital social	\$ 10,545.00	\$ 7,404.63	\$ 6,442.00	\$ 5,910.74	\$ 6,139.57	\$ 6,733.18	\$ 7,664.29	\$ 8,595.40	\$ 9,526.51	\$ 10,457.62	\$ 11,388.73	\$ 12,282.34	\$ 103,090.03
Utilidades retenidas	\$ (3,140.37)	\$ (962.63)	\$ (531.26)	\$ 228.83	\$ 593.61	\$ 931.11	\$ 931.11	\$ 931.11	\$ 931.11	\$ 931.11	\$ 893.61	\$ 1,043.61	\$ 2,780.95
Capital contable	\$ 7,404.63	\$ 6,442.00	\$ 5,910.74	\$ 6,139.57	\$ 6,733.18	\$ 7,664.29	\$ 8,595.40	\$ 9,526.51	\$ 10,457.62	\$ 11,388.73	\$ 12,282.34	\$ 13,325.95	\$ 105,870.98

FLUJO DE EFECTIVO PROYECYADO PRIMER AÑO DE OPERACIONES

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTALES
OPERACIÓN													
Utilidad neta	\$ (3,140.37)	\$ (962.63)	\$ (531.26)	\$ 228.83	\$ 593.61	\$ 931.11	\$ 931.11	\$ 931.11	\$ 931.11	\$ 931.11	\$ 893.61	\$ 1,043.61	\$ 2,780.95
Generación bruta de recursos:													
IVA crédito fiscal	\$ (337.26)	\$ (472.38)	\$ (451.50)	\$ (320.12)	\$ (206.62)	\$ (135.12)	\$ (161.13)	\$ (135.12)	\$ (135.12)	\$ (135.12)	\$ (154.61)	\$ (115.62)	\$ (2,759.72)
Materiales de oficina	\$ (177.43)	\$ (162.43)	\$ (132.43)	\$ (92.43)	\$ (142.43)	\$ (92.43)	\$ (242.43)	\$ (192.43)	\$ (142.43)	\$ (92.43)	\$ (142.43)	\$ (92.43)	\$ (1,704.16)
Materiales de empaque	\$ (181.86)	\$ (174.60)	\$ (163.71)	\$ (149.19)	\$ (131.04)	\$ (112.89)	\$ (94.74)	\$ (76.59)	\$ (58.44)	\$ (40.29)	\$ (22.14)	\$ (3.99)	\$ (1,209.48)
IVA debito fiscal	\$ -	\$ 195.00	\$ 292.50	\$ 390.00	\$ 487.50	\$ 487.50	\$ 487.50	\$ 487.50	\$ 487.50	\$ 487.50	\$ 487.50	\$ 487.50	\$ 4,777.50
Acreedores diversos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 113.00	\$ 226.00	\$ 226.00	\$ 452.00	\$ 452.00	\$ 226.00	\$ -	\$ 113.00	\$ -	\$ 1,808.00
ISR por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 76.28	\$ 274.15	\$ 584.53	\$ 894.90	\$ 1,205.27	\$ 1,515.64	\$ 1,826.01	\$ 2,123.87	\$ 2,471.74	\$ 10,972.39
Recurso generados por la operación	\$ (696.55)	\$ (614.41)	\$ (455.14)	\$ 17.54	\$ 507.56	\$ 957.59	\$ 1,336.10	\$ 1,740.63	\$ 1,893.15	\$ 2,045.67	\$ 2,405.19	\$ 2,747.20	\$ 11,884.53
FINANCIAMIENTO													
Capital contable	\$10,545.00	\$ 7,404.63	\$ 6,442.00	\$ 5,910.74	\$ 6,139.57	\$ 6,733.18	\$ 7,664.29	\$ 8,595.40	\$ 9,526.51	\$10,457.62	\$11,388.73	\$12,282.34	\$ 103,090.03
Documentos por pagar LP	\$ 6,600.00	\$ 6,000.00	\$ 5,400.00	\$ 4,800.00	\$ 4,200.00	\$ 3,600.00	\$ 3,000.00	\$ 2,400.00	\$ 1,800.00	\$ 1,200.00	\$ 600.00	\$ -	\$ 39,600.00
Recurso generados por financiamiento	\$17,145.00	\$13,404.63	\$11,842.00	\$10,710.74	\$10,339.57	\$10,333.18	\$10,664.29	\$10,995.40	\$11,326.51	\$11,657.62	\$11,988.73	\$12,282.34	\$ 142,690.03
INVERSION													
Compra de equipo de transporte	\$ (4,916.67)	\$ (4,833.34)	\$ (4,750.01)	\$ (4,666.68)	\$ (4,583.35)	\$ (4,500.02)	\$ (4,416.69)	\$ (4,333.36)	\$ (4,250.03)	\$ (4,166.70)	\$ (4,083.37)	\$ (4,000.04)	\$ (53,500.26)
Compra de equipo de oficina	\$ (491.46)	\$ (487.34)	\$ (483.22)	\$ (479.10)	\$ (474.98)	\$ (470.86)	\$ (466.74)	\$ (462.62)	\$ (458.50)	\$ (454.38)	\$ (450.26)	\$ (446.14)	\$ (5,625.60)
Compra de equipo de computo	\$ (3,515.46)	\$ (3,485.92)	\$ (3,456.38)	\$ (3,426.84)	\$ (3,397.30)	\$ (3,367.76)	\$ (3,338.22)	\$ (3,308.68)	\$ (3,279.14)	\$ (3,249.60)	\$ (3,220.06)	\$ (3,190.52)	\$ (40,235.88)
Recurso generados por inversión	\$ (8,923.59)	\$ (8,806.60)	\$ (8,689.61)	\$ (8,572.62)	\$ (8,455.63)	\$ (8,338.64)	\$ (8,221.65)	\$ (8,104.66)	\$ (7,987.67)	\$ (7,870.68)	\$ (7,753.69)	\$ (7,636.70)	\$ (99,361.74)
total de recursos generados	\$ 4,384.49	\$ 3,020.99	\$ 2,165.99	\$ 2,384.49	\$ 2,985.11	\$ 3,883.24	\$ 4,709.85	\$ 5,562.48	\$ 6,163.10	\$ 6,763.72	\$ 7,533.84	\$ 8,436.45	\$ 57,993.77
Saldo inicial bancos													
total de recursos generados	\$ 4,384.49	\$ 3,020.99	\$ 2,165.99	\$ 2,384.49	\$ 2,985.11	\$ 3,883.24	\$ 4,709.85	\$ 5,562.48	\$ 6,163.10	\$ 6,763.72	\$ 7,533.84	\$ 8,436.45	\$ 57,993.77
saldo final bancos	\$ 4,384.49	\$ 3,020.99	\$ 2,165.99	\$ 2,384.49	\$ 2,985.11	\$ 3,883.24	\$ 4,709.85	\$ 5,562.48	\$ 6,163.10	\$ 6,763.72	\$ 7,533.84	\$ 8,436.45	\$ 57,993.77

Prueba LIFO

La base del método es crear en la persona el reconocimiento y la penetración creciente de sus fortalezas como base para su uso productivo, al tiempo que evita su "uso excesivo".

De esta manera, el aprendizaje de las personas procede de la identificación de sus fuerzas y orientaciones personales, confirmando quién es y lo que tiene para sí mismo, entendiendo sus vulnerabilidades al exceso, descubriendo sus disparadores para la tensión y capitalizando sus fuerzas para ser más eficaz. Estar ubicado y orientado en LIFO abarca desde sus preferencias básicas al actuar en diversas situaciones hasta sus metas, sus actitudes y sentimientos. La teoría de LIFO distingue cuatro orientaciones básicas:

- 1.- DA Y APOYA (Soporte)
- 2.- TOMA Y CONTROLA (Control)
- 3.- MANTIENE Y CONSERVA (Análisis)
- 4.- ADAPTA Y NEGOCIA (Adaptabilidad)

Los resultados del test LIFO muestran sus preferencias y orientaciones (la más y la menos probable), al ocuparse de situaciones de rutina y frente a stress.

Una característica esencial es la conexión directa que uno puede hacer entre su función, tarea, situación de trabajo, problemas de trabajo y cooperación con los colegas y los supervisores.

Esto significa que la llave para el cambio y la distribución de tareas en la organización, los procedimientos de trabajo y la toma de decisiones se pueden hacer rápidamente y con eficacia.

Prueba MOSS (*Habilidades Gerenciales*)

Prueba de adaptabilidad social de 30 preguntas, esta prueba psicométrica evalúa el grado en que una persona se adapta a distintas situaciones sociales, como: Habilidad en supervisión, Capacidad de decisión en las relaciones humanas, Capacidad de evaluación de problemas interpersonales, Habilidad para establecer relaciones interpersonales, Sentido común y tacto en las relaciones interpersonales.

Prueba DOMINOS (*Inteligencia*).

Test para medir la inteligencia del individuo, aptitudes y explora diversas áreas psicológicas como reconocimiento de semejanzas y diferencias, noción de número y rapidez visual.

Con el Test de Dominós puede valorarse la capacidad de una persona para:

- Percibir exactamente el número de puntos de cada conjunto de fichas;
- Descubrir el principio de organización del conjunto; y
- Resolver, mediante la aplicación de dichos principios, la cantidad de puntos que ha de colocar en cada una de las mitades de la ficha del dominó en blanco, para completar el diseño.

El test de Dominós es aplicable a sujetos de 12 años en adelante, aunque puede administrarse individualmente a partir de los 10 años.

Prueba 16PF (Test de Personalidad)

Prueba de 187 preguntas diseñada para obtener, en un tiempo funcional de prueba, información acerca de la posición de un individuo en la mayoría de los factores primarios de la personalidad, siendo estos: Calidez, Inteligencia, Fortaleza de si mismo, Dominio, Impulsividad, Conformidad con el grupo, Audacia, Idealismo, Susplicacia, Imaginación, Astucia, Propensión a la culpa, Rebeldía, Autosuficiencia, Compulsividad y Ansiedad Librementemente Flotante, y adicionalmente cuenta con una escala de distorsión, es decir si la persona mintió en su favor o en contra. La prueba psicométrica 16 PF se construyó para utilizarse con individuos de 16 años de edad y mayores.

Test Kostick (Comportamiento)

Inventario de Percepción y Preferencias.

Es un instrumento diseñado para comprender los estilos administrativos, proporcionando información rápida y confiable sobre 20 dimensiones de comportamiento relacionadas con el desempeño en el trabajo.

Su finalidad es la de hacer una interpretación cualitativa que permita el pronóstico del comportamiento que el individuo tendrá en su vida laboral; mediante preguntas de tipo alternativa simple.

Lo que le da el carácter de "inventario", es precisamente el hecho de brindar información relativa a 20 dimensiones de comportamiento sobre aspectos conscientes de auto imagen que se relacionan con situaciones exclusivamente de trabajo y que se enmarcan en siete factores generales:

1. Grado de Energía

N) Necesidad de terminar una tarea

G) Desempeñar una intensa actividad

A) Necesidad de logro

2. Liderazgo

L) Actividad de liderazgo

P) Requiere controlar a otros

I) Facilidad de tomar decisiones (impulso)

3. Modo de Vida

T) Tipo siempre activo (se mueve y actúa rápidamente)

V) Tipo vigoroso

4. Naturaleza Social

X) Requiere ser notificado (necesidad de ser tomado en cuenta)

S) Extensión social (ser sociable)

B) Requiere pertenecer al grupo

O) Requiere acercamiento y afecto (afinidad)

5. Adaptación al trabajo

R) Tipo teórico (pensador)

D) Interés en trabajo con detalles (de forma individual o personal)

C) Tipo organizado (sistemático y estructurado)

6. Naturaleza Emocional

Z) Necesidad de cambio (necesidad de cambiar ó de no modificar)

E) Tipo emocional, mente rígida (introvertido emocionalmente)

K) Estado defensivo / agresividad / pasividad

7. Subordinación

F) Necesidad de apoyo del supervisor (de contar con autoridad)

W) Necesidad de reglas y supervisión

Prueba Psicométrica Zavic.

Test que evalúa valores e intereses, consta de 20 preguntas con cuatro posibles respuestas cada una.

El test zavic se divide en dos áreas: *Valores* e *Intereses*.

Valores: Moral, Legalidad, Indiferencia y Corrupción.

Intereses: Económico, Político, Social y Religioso.

P-IPG (Perfil e Inventario de la Personalidad de Gordon)

Prueba que evalúa la personalidad del individuo mediante 8 rasgos que son significativos en el funcionamiento diario de la persona, como son: Ascendencia, Responsabilidad, Estabilidad Emocional, Sociabilidad, Cautela, Originalidad, Relaciones personales y Vigor.

PANTALLA DE INGRESO A ADMINISTRADOR DEL SISTEMA “PSICOMETRIC”



Bienvenido -- Sistema De Pruebas Sicológicas

Tecnología

Tipo de Usuario

Usuario del Sistema ▼

 Ingresar

 Cancelar

PANTALLA PRINCIPAL DEL SOFTWARE “PSICO METRIC”

