


	GESTIÓN SERVICIOS BIBLIOTECARIOS						  
	CARTA DE AUTORIZACIÓN						
CÓDIGO	AP-BIB-FO-06	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	1 de 2

Neiva, 27 de Agosto del 2015

Señores

CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN

UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA

Ciudad Neiva.

El suscrito

Carlos Eduardo Urdaneta Andrade, con C.C. No. 1.075.248.283

autor de la tesis y/o trabajo de grado o Trabajo Modalidad Creación de Empresa.

Titulado Origen, Desarrollo y Evolución de la empresa Global Business Solutions.

presentado y aprobado en el año 2015 como requisito para optar al título de





ADMINISTRADOR DE EMPRESAS

Autorizo (amos) al CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN de la Universidad Surcolombiana para que con fines académicos, muestre al país y el exterior la producción intelectual de la Universidad Surcolombiana, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

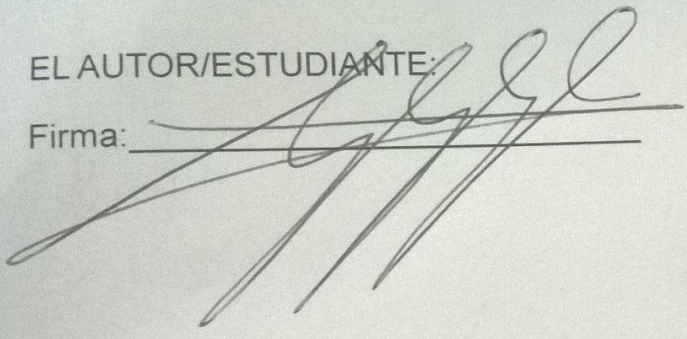
Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo de grado en los sitios web que administra la Universidad, en bases de datos, repositorio digital, catálogos y en otros sitios web, redes y sistemas de información nacionales e internacionales “open access” y en las redes de información con las cuales tenga convenio la Institución.





- Permita la consulta, la reproducción y préstamo a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, ya sea en formato Cd-Rom o digital desde internet, intranet, etc., y en general para cualquier formato conocido o por conocer, dentro de los términos establecidos en la Ley 23 de 1982, Ley 44 de 1993, Decisión Andina 351 de 1993, Decreto 460 de 1995 y demás normas generales sobre la materia.

- Continúo conservando los correspondientes derechos sin modificación o restricción alguna; puesto que de acuerdo con la legislación colombiana aplicable, el presente es un acuerdo jurídico que en ningún caso conlleva la enajenación del derecho de autor y sus conexos.

	GESTIÓN SERVICIOS BIBLIOTECARIOS						  
	CARTA DE AUTORIZACIÓN						
CÓDIGO	AP-BIB-FO-06	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	2 de 2

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, “Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores”, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.

EL AUTOR/ESTUDIANTE:
 Firma: 

	GESTIÓN SERVICIOS BIBLIOTECARIOS						  
	DESCRIPCIÓN DE LA TESIS Y/O TRABAJOS DE GRADO						
CÓDIGO	AP-BIB-FO-07	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	1 de 3

TÍTULO COMPLETO DEL TRABAJO:

AUTOR O AUTORES:

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
URDANETA ANDRADE	CARLOS EDUARDO

PARA OPTAR AL TÍTULO DE: ADMINISTRADOR DE EMPRESAS

FACULTAD: DE ECONOMIA Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PROGRAMA O POSGRADO: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS





CIUDAD: NEIVA

AÑO DE PRESENTACIÓN: 2015 NÚMERO DE PÁGINAS: 86

TIPO DE ILUSTRACIONES (Marcar con una X):

Diagramas Fotografías ___ Grabaciones en discos ___ Ilustraciones en general ___ Grabados ___ Láminas ___ Litografías ___ Mapas ___ Música impresa ___ Planos ___ Retratos ___ Sin ilustraciones ___ Tablas o Cuadros

MATERIAL ANEXO: PLAN DE ACCIÓN ANUAL GLOBAL BUSINESS SOLUTIONS, REGISTRO UNICO TRIBUTARIO RUT DIAN, FORMULARIO DEL REGISTRO ÚNICO EMPRESARIAL Y SOCIAL RUES, CERTIFICADO DE CAMARA DE COMERCIO DE NEIVA ACTUALIZADO 2015,

	GESTIÓN SERVICIOS BIBLIOTECARIOS					  	
	DESCRIPCIÓN DE LA TESIS Y/O TRABAJOS DE GRADO						
CÓDIGO	AP-BIB-FO-07	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	2 de 3

PALABRAS CLAVES EN ESPAÑOL E INGLÉS:

Español

Inglés

- | | |
|--|---|
| 1. <u>Soluciones de Negocios Globales</u> | <u>Global Business Solutions</u> |
| 2. <u>Gerente de Negocios y Logística</u> | <u>Business Solutions And Logistic</u> |
| 3. <u>Externalización de procesos de negocios</u> | <u>Business Process Outsourcing</u> |
| 4. <u>Externalización de Procesos de conocimientos</u> | <u>Knowledge Process Outsourcing</u> |
| 5. <u>Origen, desarrollo y proyección.</u> | <u>Origin, development and projection</u> |






RESUMEN DEL CONTENIDO: (Máximo 250 palabras)

El trabajo de grado de creación de empresa lleva como título “Origen, evolución y futuro de Global Business Solutions” comienza a desarrollarse desde el surgimiento de la idea de la creación de la empresa el origen, despegue y transformaciones de la misma hasta la aplicación del plan estratégico y plan de acción con el fin de posicionar a Global Business Solutions como una organización baluarte, sólida y de reconocimiento tanto a nivel Departamental como a nivel Nacional.

Para el desarrollo de la investigación de la empresa Global Solutions se consultaron registros financiera, base de datos de registro de los clientes, estrategias comerciales, administrativas y operativas, igualmente se registra datos de archivo como lo son contratos con empresas contratantes con sus respectivos términos y porcentajes del ejercicio.

Todo esto con el fin de obtener resultados como balance general, estado de resultados, razones financieras, necesidades del mercado, constitución legal de la empresa registro de los primeros clientes, estructura organizativa, identificación de nuevos mercados, transformación jurídica, análisis del mercado e identificación de matrices.

En conclusión Global Business Solutions empresa Huilense se posiciona como una organización experta en el servicio de gestión, control y administración de cartera, sector que en la región es pequeño por la baja presencia de empresas dedicadas a este servicio, pero Global Solutions se proyecta para estar a la vanguardia y satisfacer las necesidades del mercado cambiante y competitivo que se presenta en la actualidad.

	GESTIÓN SERVICIOS BIBLIOTECARIOS					   	
	DESCRIPCIÓN DE LA TESIS Y/O TRABAJOS DE GRADO						
CÓDIGO	AP-BIB-FO-07	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	3 de 3

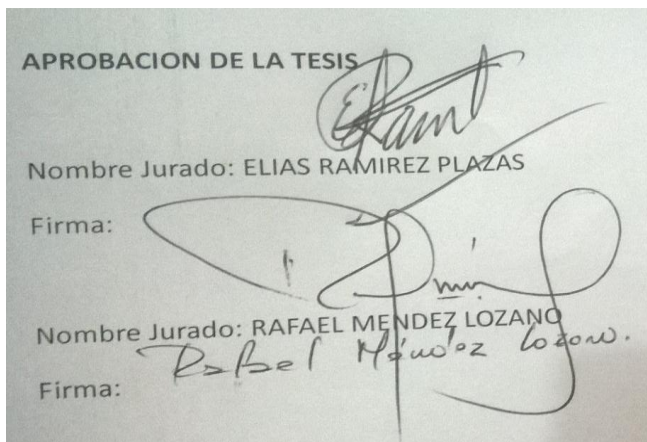
ABSTRACT: (Máximo 250 palabras)

The work of building business degree is Entitled "Origin, evolution and future of Global Business Solutions" Begins to Develop since the emergence of the concept of creation of the company's origin, takeoff and transformations of it Until the application of strategic plan and action plan in order to position Global Business Solutions organization as a bulwark, solid and recognition Both departmental level and at national level.

To Develop Global Solutions research company financial records, database records of clients, commercial, administrative and operational strategies Were Consulted, archival data Also Such as Contracts With contracting companies With Their respective terms is Recorded and Percentages for the jobs.

In Conclusion Global Business Solutions Huilense company is positioned as an expert service organization in the management, control and portfolio management sector in the region is small by the low presence of companies dedicated to this service, but Global Solutions is projected to be at the forefront and meet the needs of the changing and competitive market presented today.

APROBACION DE LA TESIS



“ORIGEN, EVOLUCIÓN Y FUTURO DE GLOBAL BUSINESS SOLUTIONS”

**CARLOS EDUARDO URDANETA ANDRADE
CODIGO 2010191615**

**UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA
FACULTAD DE ECONOMÍA Y DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
NEIVA-HUILA
2015**

“ORIGEN, EVOLUCIÓN Y FUTURO DE GLOBAL BUSINESS SOLUTIONS”

**CARLOS EDUARDO URDANETA ANDRADE
CODIGO 2010191615**

**Trabajo de grado de creación de empresa, Plan de Negocio Visión General
de Global Business Solutions para optar a el título de Administrador de
empresas.**

**UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA
FACULTAD DE ECONOMÍA Y DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
NEIVA-HUILA
2015**

“Tu tiempo es limitado, así que no lo desperdicies viviendo la vida de alguien más. No te dejes atrapar por el dogma, que es vivir con los resultados de los pensamientos de otras personas. No dejes que el ruido de las opiniones de otros ahogue tu voz interior. Y lo más importante: ten el coraje de seguir a tu corazón e intuición. De algún modo ellos ya saben lo que realmente quieres ser. Todo lo demás es secundario”.

Steve Jobs

Esto lo dijo Steve Jobs Co-fundador de Apple en 2005 en una ceremonia de graduación en Stanford-Estados Unidos.

DEDICATORIA

A Dios todo poderoso

A Merli Andrade Zambrano (mi madre)

A Pedro Daniel Urdaneta (mi padre)

AGRADECIMIENTOS

A mi familia y en especialmente a mi padre y mi madre fuente de apoyo constante e incondicional en cada uno de mis proyectos e ideas de negocios, son ese baluarte a seguir ya que sin ellos hubiera sido imposible sobre llevar los tiempos duros de mi carrera profesional y culminar mis estudios.

De igual manera a mis queridos formadores en especialmente a los Docentes Rafael Méndez y Elías Ramírez de la facultad de economía y administración de empresas quienes fueron los guías para la realización del presente proyecto del “origen, evolución y futuro de Global Business Solutions”

INTRODUCCIÓN

El trabajo de grado de creación de empresa lleva como título “ORIGEN, EVOLUCIÓN Y FUTURO DE GLOBAL BUSINESS SOLUTIONS” comienza a desarrollarse desde el surgimiento de la idea de la creación de la empresa el origen y despegue hasta la aplicación del plan estratégico y plan de acción con el fin de posicionar a Global Business Solutions como una organización baluarte, sólida y de reconocimiento tanto a nivel Departamental como a nivel Nacional.

La investigación de la empresa Global Solutions es profunda y muy detallada, en el trabajo se denota información financiera, base de datos de registro de los clientes, estrategias comerciales, administrativas y operativas, igualmente se registra datos de archivo como lo son contratos con empresas contratantes con sus respectivos términos y porcentajes del ejercicio.

Como base del estudio de los sectores operados por la empresa se toma la investigación de la Asociación COLCOB asociación colombiana de la industria de cobranzas y la empresa de investigación IDC Analyze the future en el congreso realizado en el 2014, investigación que lleva como título Estimación del sector de tercerización en Colombia 2013 y tendencia 2014.

El ORIGEN, EVOLUCIÓN Y FUTURO DE GLOBAL BUSINESS SOLUTIONS está organizado en tres etapas, la etapa número uno se registra el origen y despegue de la empresa; necesidades del mercado, proceso de formación profesional, constitución legal de la empresa registro de los primeros clientes y estructura organizativa. La etapa numero dos la consolidación de la empresa; identificación de nuevos mercados, transformación jurídica, balance general, estado de resultados y razones financieras, por último la etapa tres el plan estratégico y plan de acción de Global Business Solutions; Análisis del mercado, matrices DOFA, EFE,EFI,I-E, líneas de servicios, teleología.

TABLA DE CONTENIDO

SURGIMIENTO DE LA IDEA DE CREACIÓN DE GLOBAL BUSINESS SOLUTIONS.

DEDICATORIA	4
AGRADECIMIENTOS	5
INTRODUCCIÓN	6
1. ETAPA I EL ORIGEN Y DESPEGUE DE LA EMPRESA	11
1.1 Necesidades Del Mercado.	11
1.2 Proceso de Formación Profesional.....	13
1.3 Constitución Legal de la Empresa CJ Multiservicios Grupo Empresarial.	13
1.4 Estructura organizativa para iniciar operaciones.	15
1.5 Primeros Clientes de la Empresa.	16
2. ETAPA II CONSOLIDACIÓN DE LA EMPRESA	18
2.1 Transformación Jurídica de la Empresa.	18
2.2 Identificación de Nuevos Mercados.....	19
2.2.1 Línea de Gestión de Cartera	19
2.2.3 Línea de Estudios de factibilidad de mercado, análisis financiero, proyectos y creación de empresas.	22
2.3 FIGURA N° 2 Estructura Organizativa de nuevos mercados.....	23
2.4 Balance General, estado de resultados y razones financieras.	24
3. ETAPA III PLAN ESTRATEGICO DE GLOBAL BUSINESS SOLUTIONS.	29
3.1 Análisis del Entorno, Tendencias, Oportunidades y Amenazas	29
3.1.1 Características y formulación estratégica del Sector BPO, KPO e ITO en Colombia (Según Estudio de IDC Colombia. Granados –Villate 2013 y el programa de transformación productiva)	30
3.1.2 Diagnostico de Oportunidades y Amenazas basadas en la investigación Estimación del sector de tercerización en Colombia 2013 y tendencia 2014	35
3.1.3 Competencia A nivel Nacional.	35
3.1.4 Competencia Directa (Empresas de Cobranzas Nacionales con Subsedes en la Ciudad de Neiva).	37
3.1.5 Competencia Directa (Empresas de Cobranzas con origen local).	38
3.1.6 Asignación y análisis del Mercado Objetivo.	39

3.1.7 Tamaño del mercado actualmente en operación.	40
4. ANÁLISIS INTERNA, FORTALEZAS Y DEBILIDADES	42
4.1 Área Mercadeo.....	42
4.2 Área Personal.....	43
4.3 Área Financiera (Publicidad y plan de servicios).....	43
4.4 Área Tecnológica.....	44
5. MATRIZ DOFA. DEBILIDADES, OPORTUNIDADES, FORTALEZAS Y AMENAZAS	45
6. MATRIZ DE EVALUACIÓN DE LOS FACTORES EXTERNOS (EFE)	46
7. MATRIZ DE EVALUACIÓN DE LOS FACTORES INTERNOS (EFI)	47
8. MATRIZ INTERNA Y EXTERNA (I-E)	48
9. MAPA DE COMPETITIVIDAD.	49
3.7.1 Diagnóstico del mapa de competitividad	55
10. PLAN ESTRATEGICO	56
10.1 Misión	56
10.2 Visión	57
10.3 Logo	57
10.4 Slogan	58
10.5 Objetivo de la Empresa	58
10.6 Valores Generales	58
10.7 LINEAS DE SERVICIOS Y FACTOR DIFERENCIADOR	59
10.7 Clientes Actuales de Global Business Solutions	62
10.8 Estrategias Empresariales	66
10.8.1 Convenios Comerciales.	66
10.8.2 Estrategias Administrativas y proyección de la organización	67
10.8.3 Estrategias de Personal	68
10.9 Requerimientos técnicos y legales de operación	69
11. PLAN DE ACCIÓN GLOBAL BUSINESS SOLUTION	70
13 ANEXOS	71

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA		PÁGINA
1	Estudio de medición DANE de posesión de computadores en los hogares colombianos	12
2	Ficha técnica de CJMultiservicios inscritos en el certificado de cámara de comercio de Neiva para el 2013.	14
3	Relación de los Clientes de CJmultiservicios.	17
4	Punto de Equilibrio en la Gestión de Cartera a BM&L	19
5	Ingreso mensual convenio de Cartera con BM&L	20
6	Ingresos por Gestión de cartera directa (Global Englis T.L.C y Sthetic Services Group)	21
7	Balance General de la empresa Global Business Solutions años 2013, 2014, corte julio 2015.	24
8	Estado de Resultados de la empresa Global Business Solutions años 2013, 2014, corte julio 2015	25
9	Análisis de las Razones Financieras de la empresa Global Business Solutions, años 2013, 2014 y 2015	27
10	Definición del Sector y subsectores	30
11	Análisis y distribución de las empresas de los sectores BPO, ITO Y KPO.	31
12	Estimación de las Cifras del Sector BPO, KPO e ITO.	32
13	Clasificación por tamaño de las empresas que configuran los sectores BPO, KPO e ITO 2013	33
14	Ingresos por tercerización sector BPO	34
15	Encuesta a las empresas por subsectores BPO	34
16	Matriz DOFA de la Empresa Global Business Solutions.	45
17	Matriz EFE de la Empresa Global Business Solutions	46
18	Matriz EFI de la Empresa Global Business Solutions	47
19	Matriz I-E de la Empresa Global Business Solutions	48

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA		PÁGINA
1	Organigrama de CJMultiservicios año 2013	16
2	Estructura Organizativa de nuevos mercados	23
3	Evaluación Global de la Empresa Global Business Solutions	55
4	Logo de la Empresa Global Business Solutions	57
5	Slogan de Global Business Solutions	58

SURGIMIENTO DE LA IDEA DE CREACIÓN DE GLOBAL BUSINESS SOLUTIONS

1. ETAPA I EL ORIGEN Y DESPEGUE DE LA EMPRESA



1.1 Necesidades Del Mercado.

Global Business Solutions fue creada en el año 2013 por iniciativa de su propietario Carlos Eduardo Urdaneta, tras observar la gran demanda que tiene el sector de servicio de mantenimiento técnico especializado en computadores, portátiles y equipos de cómputo igualmente recargas de tintas y tóner.

En la actualidad, el computador se ha convertido en un objeto esencial para el crecimiento de grandes industrias y multinacionales. Durante años, ha sido primordial el uso de los computadores para el desarrollo de actividades fundamentales en el mejoramiento y crecimiento económico de diferentes organizaciones. Así mismo la humanidad se encuentra viviendo en mundo globalizado donde cada uno de los integrantes se enfrenta en un nivel alto de competencias generando que el uso del computador sea oportuno y totalmente necesario.

<http://cjmultiservicios.wix.com/colombiaempresas>

TABLA N° 1. Estudio de medición DANE de posesión de computadores en los hogares colombianos.

ESTUDIO DANE 2009 COLOMBIA	Propiedad de computadores	26% de propiedad	26 de cada 100 familias posee un computador
ESTUDIO DANE 2011 BOGOTA	Propiedad de computadores y uso de internet	62% y el 58% con internet	Bogotá con mayor uso de ordenadores
ESTUDIO DANE 2011 SAN ANDRES	Propiedad de computadores y uso de internet	33,5% Y 21,7% con internet	San Andrés ciudad con menor uso de ordenadores
ESTUDIO MINTIC 2014	Conexiones de internet a banda ancha	2.2 Millones	Conexiones Mipymes 7%
ESTUDIO MINTIC 2015	Conexiones de internet a banda ancha	10,1 Millones	Conexiones Mipymes 74%

Elaboración propia basada. Fuente <http://www.dinero.com/pais/articulo/el-26-hogares-colombia-tienen-computador/121246>
<http://www.mintic.gov.co/portal/604/w3-article-11222.html>

Según el estudio del DANE los bogotanos son los que más ordenadores usaron, con una tasa del 62%, de los cuales el 58% usaron internet; seguidos de los habitantes de Tunja, Bucaramanga, Neiva, Pasto, Medellín e Ibagué, siendo también San Andres la ciudad con más bajo uso y posesión de computadores.

La ciudad de Neiva posee en la actualidad 342 221 habitantes muy por debajo de la ciudad de Bogotá D.C pero Neiva es denominada una de las ciudades con más posesión de ordenadores en los habitantes, convirtiendo el mercado de mantenimiento y reparación de ordenadores fijos y portátiles, en un mercado con grandes oportunidades de negocio, por esta razón Global Business Solutions decide incursionar en el sector y comenzar sus operaciones en el año 2013 bajo el nombre de CJMultiservicios. Para el 2013 según reportes de las páginas amarillas en la web y buscadores virtuales, se encuentran 40 empresas dedicadas al mantenimiento y reparación de equipos de cómputo, por tal razón según los estudios anteriores la demanda es tan fuerte que la competencia ya establecida no abarcan todo el mercado lo que genera un gran oportunidad de emprender en este sector.

<http://www.dinero.com/pais/articulo/el-26-hogares-colombia-tienen-computador/121246>
<http://www.mintic.gov.co/portal/604/w3-article-11222.html>

1.2 Proceso de Formación Profesional

Carlos Eduardo Urdaneta Andrade nació el 7 de noviembre de 1990 en la ciudad de Neiva, sus estudios de primaria fueron desarrollados en el colegio JAIRO MORERA LIZACANA en el sur de la Ciudad de Neiva. Para el año 2002 ingresa al Instituto Técnico Superior realiza toda el bachillerato allí saliendo como bachiller especialista en el Taller de mecánica automotriz; ya con el título de bachiller en el 2008 realizó una Técnica en el Centro de Formación en la empresa COMFAMILIAR obteniendo el título de Técnico en sistemas.

En el 2010 Carlos Urdaneta inicia sus estudios de Administración de Empresas en la Universidad SURCOLOMBIANA, este aprendizaje hace que Carlos Urdaneta emprenda en negocios propios creando en el 2013 en la cámara de comercio de Neiva la empresa GLOBAL BUSINESS SOLUTIONS, empresa del régimen simplificado, organización que en la actualidad ha tenido grandes cambios como lo es el cambio de su razón social y los códigos de servicios asignados por la Cámara de Comercio de Neiva.

En el transcurso de la carrera se cuentan registrados los siguientes cursos:

Curso de Salud Ocupacional en el Centro de Aprendizaje SENA

Curso de Seguridad Ocupacional norma OHSAS en el Centro de Aprendizaje SENA

Curso Técnicas de Cultura Física en el Centro de Aprendizaje SENA

Igualmente se registra participaciones en foros y encuentros empresariales organizados por la Universidad Surcolombiana, Universidad Cooperativa, Alcaldía de Neiva y Cámara de Comercio.

Todos estos conocimientos han generado que Carlos Urdaneta sea una persona emprendedora y su pensamiento sea generar empresa, fomentar el empleo y ser parte del desarrollo de la ciudad de Neiva.

1.3 Constitución Legal de la Empresa CJ Multiservicios Grupo Empresarial.

La empresa se constituyó en conformidad con las normas legales comerciales vigentes, el día 12 de Agosto del 2013 en la ciudad de Neiva, y con representación legal de Carlos Eduardo Urdaneta Andrade como persona natural, la empresa comenzó sus operaciones bajo el nombre de CJMultiservicios Grupo Empresarial con el propósito de ofrecer servicios de Mantenimiento, reparación de computadores y equipos de comunicaciones, como actividad secundaria

Consultaría de gestión, actividad adicional 1 Seguros Generales y actividad adicional 2 Terminación en acabado de edificios y obras de ingeniería civil.

TABLA N° 2. Ficha Técnica de CJ Multiservicios inscritos en el certificado de Cámara de Comercio de Neiva para el 2013.

Fecha de Diligenciamiento	Día 12	Mes 08	Año 2013
Razón Social:	Carlos Eduardo Urdaneta Andrade		
Nombre Comercial:	CJ Multiservicios Grupo Empresarial		
Nit:	1.075.248.283-7		
Régimen:	Régimen Simplificado.		
Actividades Económicas.			
Actividad Principal:	Mantenimiento Y Reparación de Computadores.		
Actividad Secundaria:	Actividad de Consultoría de Gestión		
Actividad Adicional 1:	Seguros Generales		
Actividad Adicional 2:	Acabados de Ingeniería y de Construcción.		
Matricula N°:	00247199 del 12 de Agosto de 2013		
Activos Vinculados al Establecimiento de Comercio.	\$1.000.0000		
Codigo Camara de Comercio	N°23		
Dirección:	Calle 44 N°14-91 Barrio Prado Norte		
Teléfono:	8664976	Cel. 3203201155	
E-mail:	gerencia@cjmultiposiciones.esy.es		
Web:	www.cjmultiposiciones.esy.es		

Elaboración propia, basada en el certificado de Cámara de Comercio de la empresa CJMultiservicios.

Anexo 1 Certificado Formulario del Registro Único Empresarial y Social Rues.
Anexo 2 Certificado RUT antiguo de CJ Multiservicios.

1.4 Estructura organizativa para iniciar operaciones.

CJMultiservicios inicia sus operaciones de mantenimiento y reparación de equipos de cómputo con dos técnicos de sistemas encargados de las labores tanto para las empresas como para las personas, como valor agregado los mantenimientos y reparaciones se desarrollaban vía a domicilio para los clientes que querían un servicio personalizado sin necesidad de salir de su casa.

Debido a los conocimientos del propietario de la empresa en administración, gestión y proyectos CJ Multiservicios fue adquiriendo prestigio en la realización de trabajos de gestión e investigación de mercados, tanto para organizaciones como para estudiantes de universidades. Para estos servicios se contaba con un estudiante de Administración de Empresas del mismo código del representante legal, el cual era el apoyo para el desarrollo de todas las labores que requerían los clientes.

Para lograr más ingresos y asegurar el éxito de la empresa se opta por realizar acuerdos comerciales y de servicios con Lob& Administradora de Seguros para la venta del Seguro Obligatorio SOAT, Seguros Todo Riesgo, Cumplimiento entre otros seguros, para todos estos servicios se cuenta con sistema propio asignado por la Gerencia de Lob& Seguros.

También se cuenta con la Red de Conexred-Punto red en la venta de recargas y pagos en línea, observando la necesidad del mercado se opta por firmar acuerdo en la venta de productos de CocaCola y Postobon todo esto con el fin de posicionar el local y dar a conocer los servicios que ofrece CJ Multiservicios.

FIGURA N° 1 Organigrama de CJMultiservicios año 2013.



Elaboración propia Carlos Eduardo Urdaneta

1.5 Primeros Clientes de la Empresa.

En el segundo periodo del 2013 CJ Multiservicios inicia sus operaciones con 4 clientes fijos corporativos (empresas) que requerían el mantenimiento de sus equipos de cómputo para el funcionamiento de sus sistemas igualmente se contaba con personas naturales que ya conocían los servicios de la empresa y solicitaban el mantenimiento y reparación de sus equipos

Igualmente se atendía la demanda de nuevos empresarios que deseaban iniciar sus negocios de manera organizada, para lo cual se desarrollan proyectos de investigación, estudios de factibilidad financiera, planes de mercadeo y medios, entre otros; servicios solicitados también por las empresas ya constituidas que buscan expandir sus unidades comerciales.

TABLA N° 3 Relación de los Clientes de CJmultiservicios.

LISTADO DE CLIENTES-PERSONAS Y CORPORATIVAS			
NOMBRE O RAZON SOCIAL	LINEA DE SERVICIO	TELEFONO	DIRECCIÓN
STHETIC SERVICE GROUP	MANTENIMIENTO DE EQUIPOS	3153471568	CLL 68 N°5-17
RD RECREACIÓN Y EVENTOS	PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN	3219689444	CLL 1 N°13-27
WBC EVENTOS	MANTENIMIENTO DE EQUIPOS	3195259724	CLL 48 N°22-17
GLOBAL ENGLISH T.LC	MANTENIMIENTO DE EQUIPOS	3153380113	CLL 12 N°9-32
DIXON ALBERTO VAQUIRO	MANTENIMIENTO DE EQUIPOS	3112428411	CLL 32 N°1BIS W - 35
DIANA CAMILA MORALES	MANTENIMIENTOS DE EQUIPOS	3188213740	CLL12 # 6 - 36 apt 202
LADY MARINEZ CELIS	MANTENIMIENTOS DE EQUIPOS	3175734898	CRR 10 N°25D-09
KARLOS UMAÑA	MANTENIMIENTOS DE EQUIPOS	3162116662	CLL 72ª N°1BW-05
CESAR MAYORGA	PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN	3044851212	CLL 7 N°7-ESQUINA
JEFERSON MENDEZ	MANTENIMIENTO DE EQUIPOS	3224108051	CLL 47 N°1D-23
JULIAN CAMILO QUIÑONEZ	MANTENIMIENTO DE EQUIPOS	3105950228	CLL 10 N°3-23
MARLY ZAMBRANO	MANTENIMIENTO DE EQUIPOS	3153380113	CLL 50 N°33-09
ALBANIS CEDIEL	MANTENIMIENTO DE EQUIPOS	8767497	CLL 63 N°20B-27
JHOIN FERNEY CUELLAR	MANTENIMIENTO DE EQUIPOS	3192151098	cil 55c #1d-32
SIMON MARIN	MANTENIMIENTO DE EQUIPOS	3183832260	Calle72a #4-03

Fuente: Base de datos Global Business Solutions año 2013.

2. ETAPA II CONSOLIDACIÓN DE LA EMPRESA

2.1 Transformación Jurídica de la Empresa.

Para lograr la evolución que ha obtenido Global Business Solutions, se han presentado cambios significativos, como lo fue desde el primer año de operaciones en el 2013 donde se llegó a la conclusión de cambiar el nombre de la empresa de CJmultiservicios por Global Business Solutions, esto con el fin de ampliar el mercado y posicionar la organización para estar en la vanguardia del mercado global.

También se opta por eliminar los códigos comerciales 9522 y 4330 establecidos por la DIAN en el CIU que corresponden a las actividades de Mantenimiento y reparación de aparatos y equipos domésticos y de jardinería igualmente terminación y acabado de edificios y obras de ingeniería civil, se opta por quitar estos servicios en la empresa ya que era muy complicado acceder a los contratos de obras civiles debido a que un requisito esencial era contar con un capital muy fuerte para tener como soporte y seguro a las empresas contratantes, debido al bajo capital de CJMultiservicios era imposible tener éxito en los negocios de obras civiles; otra limitante era la poca credibilidad que las empresas huilenses tienen en el sector y por eso vemos en la ciudad de Neiva que empresas de otras ciudades se quedan con los contratos más grandes.

Principios del año 2014 para el mes de Marzo con la renovación del registro mercantil de la cámara de comercio y ya con el nuevo nombre de la empresa, se opta por tomar como principal actividad la administración, gestión y cobranzas de carteras, como actividad secundaria Seguros Generales y como otras actividades la consultoría de gestión, esto se realiza por decisión de su propietario en busca de nuevos mercados ya que se había retirado los servicios de acabados de edificios, obras de ingeniería y de jardinería con estos nuevos servicios Global Business Solutions arranca su nuevo rumbo y en busca de conquista de nuevos mercados

ANEXO 3 Formulario de Registro Único Tributario empresa Global Business Solutions

ANEXO 4 Certificado Cámara de Comercio Empresa Global Business Solutions.

2.2 Identificación de Nuevos Mercados

2.2.1 Línea de Gestión de Cartera

Para el Primer semestre del 2014 Global Business Solutions realiza un acuerdo comercial y de negocio con Business Manager and Logística BM&L empresa de Bogotá dedicada a la gestión de cartera servicios de tercerización BPO en cobranzas, servicio al cliente, localización, CRM, gestión de campo, alquiler de posiciones de trabajo y call center. BM&L está ubicada en la ciudad de Bogotá D.C en la Avenida Caracas Numero 66-77, esta empresa es una casa de cobranzas con más de 15 años de experiencia en el mercado de gestión de cartera.

El convenio indica que Global Business Solutions realizara la gestión de cartera a Gmac Financiera-Chevrolet, el Banco Caja Social y Ripley por intermedio de BM&L en las ciudades de Neiva, Ibagué y Pitalito.

La gestión se les realizaría a los clientes deudores de las empresas antes mencionadas con el fin de lograr acuerdos de pago en un determinado tiempo. En la actualidad Global sigue realizando estas actividades para servicios de Business Manager and Logística BM&L.

TABLA N° 4 Punto de Equilibrio en la Gestión de Cartera a BM&L

GESTION DE CARTERA CONVENIO BM&L			
PUNTO DE EQUILIBRIO ESTIMADO PARA UN MES DE OPERACIONES (VISITAS DE GESTION)			
	INGRESOS POR VISITAS DE GESTION NETAS	\$	300.000
MENOS			
	COSTO DE VISITAS DE GESTION	\$	200.000
	UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL	\$	100.000
MENOS			
	COSTOS FIJOS-GASTOS OPERACIONALES	\$	100.0000
IGUAL			
	TOTAL UTILIDAD OPERACIÓN	\$	0

Fuente: Base de datos Global Business Solutions.

En la tabla numero 4 observamos que los ingresos que la empresas debe realizar en el convenio de cartera que tiene con BM&L mes a mes para no tener pérdidas y llegar al punto de equilibrio debe ser de \$ 300.000.

Los Costos variables y fijos de la empresa se ven representados en viáticos del visitador, Recorrido del visitador, comunicaciones, papelería, gastos de oficina y arrendamiento.

En la actualidad se realizan 4 series de visitas a las ciudades de Neiva, Ibagué y Pitalito durante el mes, en promedio semanalmente las operaciones registran \$250.000 teniendo en cuenta la suma semanal al mes el convenio con BM&L le representa a Global Business Solutions un ingreso de \$1.000.000 mensual.

TABLA N° 5 Ingreso mensual convenio de Cartera con BM&L

GESTION DE CARTERA CONVENIO BM&L		
INGRESOS MENSUAL CONVENIO DE CARTERA.		
	INGRESOS POR VISITAS DE GESTION NETAS	\$ 1.000.000
MENOS		
	COSTO DE VISITAS DE GESTION	\$ 200.000
		<hr/>
	UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL	\$ 800.000
MENOS		
	COSTOS FIJOS-GASTOS OPERACIONALES	\$ 100.000
		<hr/>
IGUAL	TOTAL UTILIDAD OPERACIÓN	\$ 700.000

Fuente: Base de datos Global Business Solutions.

Según el presupuesto de la Tabla 5, los ingresos mensuales por el convenio de BM&L en total suman \$1.000.000 restando los costos del servicio y los gastos de operaciones que equivalen al 30% de los ingresos netos, la utilidad operacional es en total de \$700.000.

Directamente Global Business Solutions es la empresa encargada de administrar, gestionar y realizar los cobros a empresas como Global English T.L.C, y Sthetic Services Group, las ganancias de estos dos contratos están estipulados bajo porcentajes del 30% a 40% en la recepción del dinero de estas dos carteras.

Global Englis T.L.C es una institución que ofrece cursos de inglés y cuenta con alrededor de 150 estudiantes, que pagan su mensualidad a personal exclusivo de Global Business Solutions, en promedio bajo el porcentaje establecido con la institución de inglés se recibe un total de \$2.000.000.

Sthetic Services Group es una estética que ofrece servicios de belleza, ortodoncia y medicina estética, su cartera es de 100 personas afiliadas en diferentes planes mensuales y anuales, la empresa Global Business Solutions administra y gestiona esta cartera, en promedio bajo el porcentaje establecido del 30% a 40% en el contrato, GBS recibe un total de \$2.500.000

TABLA N° 6 Ingresos por Gestión de cartera directa (Global Englis T.L.C y Sthetic Services Group)

GESTION DE CARTERA DIRECTA			
INGRESOS MENSUAL		GESTION CARTERA INSTITUCIÓN Y ESTETICA	
	INGRESOS DE GESTION DIRECTA NETAS	\$	5.000.000
MENOS	COSTO DE VISITAS DE GESTION	\$	1.000.000
	UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL	\$	4.000.000
MENOS	COSTOS FIJOS-GASTOS OPERACIONALES	\$	300.000
IGUAL	TOTAL UTILIDAD OPERACIÓN	\$	3.700.000

Fuente: Base de datos Global Business Solutions.

Según los resultados de la Tabla 6, los ingresos mensuales por la gestión directa a las empresas Sthetic Service Group y Global English T.L.C suman \$5.000.000 restando los costos del servicio y los gastos de operaciones que están representados en el recorrido del cobrador, el pago porcentual que el cobrador gana y el porcentaje pagado a la asistente de cartera, gastos de oficina y arrendamiento suman el 25% que equivale a \$1.250.000 mensual de los ingresos netos, la utilidad operacional suma en total \$ 3.700.000 en la recuperación de cartera.

2.2.2 Línea de Seguros Generales. (SOAT)

Global Business Solutions es punto de venta del Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito mejor conocido como el SOAT, este producto es vendido desde el año 2013 a través del sistema de la agencia corredora de seguros LOBY Administradora de Seguros, las ganancias por venta del SOAT se adquieren por medio de un porcentaje del producto, a partir del primer semestre del presente año Global realiza un convenio de venta del SOAT con la agencia de seguros AYG seguros, con el fin de tener dos agencias de seguros disponibles para expedir el seguro obligatorio.

Las dos agencias corredoras de seguros tienen sistema de diferentes aseguradoras, es por esa razón que los clientes de Global Business Solutions pueden escoger su aseguradora de confianza o que más les agraden como lo es la aseguradora Mundial de Seguros, Colpatria Seguros y Seguros Bolívar.

Los ingresos mensuales por la venta del Seguro Obligatorio SOAT suman el \$100.000 mensual se cuenta con alrededor de 5 clientes mensuales.

ANEXO 5 Asignación punto de venta SOAT por parte de Loby Administradora de Seguros.

2.2.3 Línea de Estudios de factibilidad de mercado, análisis financiero, proyectos y creación de empresas.

Gracias a los conocimientos adquiridos del propietario durante las clases en el proceso de formación como Administrador de Empresas y junto con el apoyo de un compañero del mismo código del programa de administración de empresas, Global Business Solutions inicia sus operaciones con una línea de servicios dedicada a la realización de trabajos, proyectos de gestión e investigación de mercados y estudios de creación de empresas, tanto para organizaciones como para estudiantes de universidades.

Los primeros trabajos que se realizaron fueron tesis y trabajos de grado para estudiantes de último semestre de universidades como la Corporación Universitaria Remington y la Universidad Cooperativa, esa experiencia que se adquirió junto con otros estudios de mercados a empresas medianas y pequeñas sirvió para que hoy ya se registre en nuestros logros el haber realizado el proyecto completo para que COMODITIES AND LOGISTIC S.A pudiera certificarse en la zona franca surcolombiana y en la actualidad varias empresas han solicitado los estudios y proyectos que realiza Global Business Solutions.

2.3 FIGURA N° 2 Estructura Organizativa de nuevos mercados.



Desde el inicio como CJ Multiservicios y en la actualidad como Global Business Solutions el cambio del personal ha sido eminente y obligatorio, ya que al principio se contaba con dos personas encargadas de los servicios de mantenimiento de construcción para casas y de jardinería debido al cambio de actividades, este servicio fue eliminado del portafolio provocando la no continuidad de este personal.

Para los servicios de mantenimiento de equipos de cómputo se contaba con el apoyo de dos técnicos de sistemas encargados de estas labores, a raíz del cambio de nombre y la actualización de la actividad principal como manejo de cartera este personal para el 2015 ya no prestaba más servicios para la empresa.

Ya con la renovada Global Solutions y gracias a el contrato adquirido con BM&L la empresa opta por contratar a un personal encargado de realizar las gestiones de carteras por intermedio de BM&L a entidades como Chevrolet, Ripley y Banco

Caja Social, este personal consta de un visitador operativo en la ciudad de Neiva, uno en la ciudad de Ibagué y por último uno en el municipio de Pitalito para un total de tres visitadores que se encargan de gestionar el cobro a los clientes de las entidades antes mencionadas, igualmente personal encargado de realizar las llamadas para la efectividad de las visitas, una mujer y un hombre son los encargados de realizar el apoyo telefónico. En total se requieren 5 personas para las operaciones de la gestión de cartera a BM&L.

Los servicios de gestión de cartera que directamente opera Global son manejados por el visitador en la ciudad de Neiva y una persona encargada del apoyo en las llamadas, este servicio se le presta a el instituto de Ingles Global English T.L.C y Sthetic Services Group organización prestadora de servicios de estética y salud

Las asesorías en planes de mejoramiento y estudios de factibilidad a entidades como Commodities and Logistic S.A.S, Word Business Center son realizadas por el dueño de Global Business Solutions y un profesional en Administración de Empresas.

2.4 Balance General, estado de resultados y razones financieras.

A continuación se mostraran los balances generales, estados de resultados y razones financieras de la empresa Global Business Solutions correspondiente a los años 2013, 2014 y 2015 hasta el segundo trimestre del año.

TABLA N°7 Balance General de la empresa Global Business Solutions años 2013, 2014, corte julio 2015.

BALANCE GENERAL				
GLOBAL BUSINESS SOLUTIONS				
NIT: 1075248283-7				
PUC		2.013	2.014	A JULIO DEL 2015
1	ACTIVOS	6.108.000	10.480.000	17.964.000
	<u>Activo Corriente</u>	4.500.000	6.700.000	13.240.000
	<u>Total Activo - Activo Corriente</u>	1.608.000	3.780.000	4.724.000
11	Disponible	1.000.000	3.200.000	8.040.000
12	Inversiones	2.500.000	800.000	2.000.000
14	Inventarios	1.000.000	2.700.000	3.200.000

		Otro tipo de inventario	1.000.000	2.700.000	3.200.000
15		Propiedad, Planta y Equipo	1.608.000	3.780.000	4.724.000
1520		Maquinaria y Equipo	1.700.000	5.100.000	3.060.000
1524		Equipo de Oficina	980.000	1.200.000	2.220.000
		Otro tipo de activo fijo	0	0	500.000
1592		Depreciación acumulada	-1.072.000	-2.520.000	-1.056.000
2	PASIVO		2.700.000	4.600.000	2.300.000
	<u>Pasivo Corriente</u>		800.000	500.000	2.300.000
	<u>Pasivo de Largo Plazo</u>		1.900.000	4.100.000	0
21	Obligaciones Financieras		1.900.000	4.100.000	2.300.000
		Plazo hasta 1 año			2.300.000
		Plazo mayor de 1 año	1.900.000	4.100.000	
22	Proveedores		800.000	500.000	
3	PATRIMONIO		3.408.000	5.880.000	15.664.000
31		Capital social	1.000.000	1.000.000	1.000.000
36		Resultados del Ejercicio	2.245.444	2.145.583	9.686.249
37		Resultados anteriores	0	2.245.444	4.391.027
		Otro tipo de patrimonio	162.556	488.973	586.724

FUENTE: Base de datos Global Business Solutions

TABLA N°8 Estado de Resultados de la empresa Global Business Solutions años 2013, 2014, corte julio 2015

ESTADO DE RESULTADOS GLOBAL BUSINESS SOLUTIONS NIT:1075248283-7					
PUC			2.013	2.014	A JULIO DEL 2015
41	Ventas Brutas		7.200.000	10.800.000	27.500.000
4180		Devoluciones	0	0	0
	Ventas Netas		7.200.000	10.800.000	27.500.000
6	Costo Mercancía Vendida		2.740.000	5.400.000	13.200.000
		Materia Prima	840.000	900.000	800.000
		Mano de Obra Directa	1.800.000	4.200.000	12.000.000
		Otro tipo de costo	100.000	300.000	400.000
	Utilidad Bruta		4.460.000	5.400.000	14.300.000
	Gastos de Administración y Ventas		2.800.000	3.000.000	4.500.000
51		Gastos Administrativos	2.800.000	3.000.000	4.500.000
	Utilidad Operativa		1.660.000	2.400.000	9.800.000
42		Otro tipo de ingreso	990.000	600.000	300.000
		Gastos Financieros	387.600	836.400	341.700
	Utilidad antes de Impuesto		2.262.400	2.163.600	9.758.300
54		Impuesto	16.956	18.017	72.051
	Utilidad Neta		2.245.444	2.145.583	9.686.249
Filas de Control		Estado de Resultados	2.245.444	2.145.583	9.686.249
		Balance	2.245.444	2.145.583	9.686.249
		Diferencia	0	0	0
			o.k.	o.k.	o.k.

FUENTE: Base de Datos Global Business Solutions.

TABLA N°9 Análisis de las Razones Financieras de la empresa Global Business Solutions, años 2013, 2014 y 2015.

GLOBAL BUSINESS SOLUTIONS RAZONES FINANCIERAS				
Razón Financiera	Interpretación	2.013	2.014	A JULIO 2015
LIQUIDEZ				
Razón Corriente (# veces)	Capacidad de pago en el corto plazo	5,63	13,40	5,76
Prueba Acida (# veces)	Capacidad de Pago Inmediata	4,38	8,00	4,37
Importancia del Activo Corriente	Porcentaje del Activo Corriente	73,67%	63,93%	73,70%
Importancia del Activo No Corriente	Porcentaje del Activo No Corriente	26,33%	36,07%	26,30%
Rotación de Cartera (en días)	Días que demora la cartera en recaudarse	0	0	0
Rotación de C x P (en días)	Días que demora el Pago a Proveedores	343	200	0
Rotación de Inventario (en días)	Días en los que rota el inventario	131	180	87
Rotación Capital Trabajo (en días)	Días en los que rota el capital de trabajo	591	447	361
RENTABILIDAD				
Margen Bruto	Margen inicial del proceso	61,94%	50,00%	52,00%

Margen Operacional	Margen secundario del proceso	23,06%	22,22%	35,64%
Tasa sobre Obligaciones Financieras	Costo financiero de pasivos bancarios	20,40%	20,40%	14,86%
Rentabilidad del Activo	Productividad del activo	27,18%	22,90%	54,55%
Rentabilidad del Patrimonio	Productividad del patrimonio	66,38%	36,80%	62,30%
ENDEUDAMIENTO				
Capacidad Utilizada	Nivel de endeudamiento empleado	44,20%	43,89%	12,80%
Capacidad Futura sobre base 75%	Nivel de endeudamiento por emplear	30,80%	31,11%	62,20%
Cubrimiento de Intereses (# veces)	Utilidad operativa sobre intereses	4,28	2,87	28,68

Según los balances, estados de resultados y las razones financieras comparativas, vemos claramente que Global Business Solutions ha crecido sus ingresos por operaciones de servicios, vemos que para el 2013 las ventas de los servicios fueron en total \$7.200.000 ya que para este año Global solo se dedicaba al mantenimiento de equipos de cómputo, venta de SOAT y demás ingresos por venta de productos como recargas y bebidas, el aumento para el cierre de julio del 2015 fue del 381% para un total de ingresos por servicios de \$27.500.000, el aumento es debido a los contratos que Global Business Solutions adquirió con las empresas BM&L, Sthetic Services y Global English T.LC en manejo de sus carteras y cuentas por cobrar.

En el diagnóstico de la rentabilidad de la empresa, se observa que la utilidad operacional sobre las ventas netas, en el transcurso de los años 2013 a julio del 2015 se incrementó el 12,58% en el margen operacional llegando al 35,64% esto indica que para el 2015 Global es una empresa sólida con tendencia para ser una organización lucrativa, por esta razón también es claro denotar el aumento en la rentabilidad del activo pasando del 2013 con un porcentaje del 27,18% al 54,55% este incremento es debido al aumento en las operaciones de la empresa y a la inversión del dueño en actualizar sus equipos de oficina, comunicaciones y transporte para tener una mayor efectividad en las operaciones.

El nivel de endeudamiento utilizado para el presente año es del 12,80% y el nivel del endeudamiento por emplear es del 62,20% sobre una base del 75% de la capacidad total de endeudamiento, esta información indica que la empresa actualmente es sólida financiera y debido al incremento de los ingresos en sus operaciones posee herramientas económicas viables para soportar crisis financieras. El alto porcentaje de la capacidad de endeudamiento le faculta a Global Business Solutions tener una disponibilidad económica en la búsqueda de recursos con entidades financieras en miras de una reestructuración física del establecimiento que le permita a la empresa mejorar sus servicios y poder satisfacer las necesidades de los clientes.

3. ETAPA III PLAN ESTRATEGICO DE GLOBAL BUSINESS SOLUTIONS.

3.1 Análisis del Entorno, Tendencias, Oportunidades y Amenazas

La gestión de cobranzas es influyente en diferentes ciudades del país según su progreso económico social y cultural, es por esto que vemos que en la ciudad de Bogotá D.C por ser la ciudad capital del país se encuentran alrededor de 200 empresas dedicadas a las cobranzas a las diferentes organizaciones ya se han privadas o públicas. En la ciudad de Neiva solo operan 8 empresas de este sector, esto es debido a varios aspectos que presenta la ciudad de Neiva como lo son el bajo progreso económico que tiene la ciudad, la baja cantidad de comercio que existe en la actualidad y por ultimo un tema clave es la baja cultura de la utilización de las empresas por terciarizar el manejo de las carteras.

Las empresas de bienes y servicios en las ciudades intermedias como la ciudad de Neiva no les gusta entregar las administración de sus carteras a terceros ya sea por cultura o por que no sienten la necesidad en el mercado es por esto que son ellas mismas las que controlan y gestionan su propia cartera contratando un

personal encargado de estas labores. Global Business Solutions ha implementado volantes publicitarios y cartas de presentaciones de servicios donde informa los beneficios de contratar una empresa de casa de cobranzas ya que pueden evitar gastos de personal fijos como lo son gastos en personal de call center, cobradores, supervisores entre otros, las organizaciones al contratar a la empresa de cobranza no se tendrán gastos fijos por el contrario se negociara un porcentaje en el momento de obtener ingresos, esto genera que sea más rentable para las empresas que tercericen el manejo y gestión de sus carteras hasta por el 50% comparado con la contratación de un personal directo.

La cantidad de empresas de casa de cobranzas en la ciudad de Neiva comparada con la ciudad de Bogotá D.C solo representa un 4%, que corresponde a 8 empresas pero de estas solo 3 empresas son netamente de origen neivano por que las 5 restantes son sucursales de las ciudades de Bogota, Barranquilla y Medellín, generando que Global Business Solutions sea la 4 empresa de cobranza de origen propio de la ciudad de Neiva.

3.1.1 Características y formulación estratégica del Sector BPO, KPO e ITO en Colombia (Según Estudio de IDC Colombia. Granados –Villate 2013 y el programa de transformación productiva)

I Definición del sector BPO, KPO e ITO

El Estado Colombiano lideró recientemente la definición¹ y delimitación de la taxonomía del sector de tercerización y de los subsectores BPO, KPO e ITO. Esta quedó como se ilustra en la Tabla 10:

Tabla 10. Definición del Sector y subsectores.

	DEFINICIÓN	TAXÓNOMIA
BPO	Se entiende como la delegación de uno o más procesos de negocio, intensivos en el uso de tecnologías de la Información, a un proveedor externo, quien a su vez posee, administra y gerencia los procesos seleccionados, basado en métricas definidas y medibles. Se divide en:	Front Office: servicio al cliente, contact centers (español, bilingües) Back office Gestión de recursos humanos (nómina, pruebas de ingreso) Facturación, cartera Finanzas, contabilidad Gestión de compras Logística Analítica de negocio, análisis de información, CRM.

ITO	Definido como la delegación a un proveedor externo de uno o más procesos de negocio relacionados con las tecnologías de información, sistemas de información y plataformas tecnológicas, cuyo modelo de prestación esté basado en la modalidad del cobro por servicio.	Software como servicio Plataformas tecnológicas como servicio Infraestructura como servicio Cloud computing Gerencia Manejo de centros de datos (data centers) Testing de software
KPO	Entendido como la delegación a un proveedor externo de una o más actividades o procesos de negocio intensivos en manejo de conocimiento y cuyo modelo de negocios esté basado en el cobro por demanda de acuerdo con el servicio prestado	Investigación y desarrollo Telemedicina y salud Ingenierías Servicios legales Diseño de video juegos Diseño gráfico Análisis financiero y de riesgos Investigación de mercados Educación remota

Fuente: Programa de Transformación Productiva 2013

A continuación se ilustra tablas de información extraída de la investigación de la Asociación COLCOB asociación colombiana de la industria de cobranzas y la empresa de investigación IDC Analyze the future en el congreso realizado en el 2014, investigación que lleva como título Estimación del sector de tercerización en Colombia 2013 y tendencia 2014

TABLA N°11 Análisis y distribución de las empresas de los sectores BPO, ITO Y KPO



Fuente: http://www.colcob.com/web1/images/pdf2015/Informe__Sector_BPO_KPO_ITO_PTP.pdf

TABLA N°12 Estimación de las Cifras del Sector BPO, KPO e ITO.




Estimación de las grandes cifras del sector BPO, KPO e ITO

Crecimiento de ingresos operacionales por subsector (Millones COP\$)			
Sector	2011	2012	2013
BPO	11,413,282	12,574,321	13,555,062
% creci/to		10.2%	7.80%
ITO	9,602,337	10,362,143	11,194,110
% creci/to		7.9%	8.03%
KPO	3,918,882	4,186,052	4,714,786
% creci/to		6.8%	12.63%
Total	24,934,502	27,122,516	29,463,958
% creci/to		8.8%	8.6%
Encuestadas	7,284,568	7,918,428	8,401,808
%Participación	29.21%	29.20%	28.52%

- Los COP\$29,46 billones del año 2013, hacen referencia a los ingresos operacionales totales de las empresas del sector; no a los ingresos por servicios de tercerización.
- Las tasas de crecimiento agregadas cercanas al 9% anual, son la demostración de una dinámica superior del sector en el contexto del sector servicios en Colombia.
- El 27% de las empresas y el 29.83% de los ingresos estimados están sustentados en las encuestas directas aplicadas.

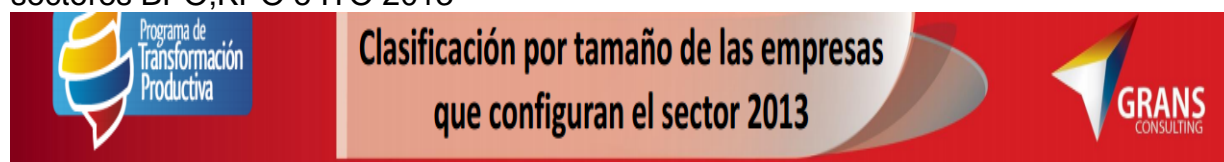
Fuente: Estimación del sector de tercerización en Colombia 2013 y tendencia 2014
http://www.colcob.com/web1/images/pdf2015/Informe__Sector_BPO_KPO_ITO_PTP.pdf

Global business Solutions hace parte del sector BPO en el manejo, control y administración de carteras, gestión financiera, también tiene participación en el sector ITO en la aplicación de Software como servicio Plataformas tecnológicas y en el sector KPO en la participación de Análisis financieros, estudios de riesgos e investigaciones de mercados.

Por lo anterior se relacionan cifras y tendencias extraídas de la investigación del programa de transformación productiva y las firmas GRANS Consulting y la asociación colombiana de la industria de cobranzas.

<http://www.colcob.com/>
www.ptp.com.com/
http://www.colcob.com/web1/images/pdf2015/Informe__Sector_BPO_KPO_ITO_PTP.pdf

TABLA N°13 Clasificación por tamaño de las empresas que configuran los sectores BPO, KPO e ITO 2013



Identificación de los protagonistas del sector

Clasificación por tamaño de las empresas que configuran el sector 2013 (Millones COP\$)								Total	Total
Tamaño empresa	BPO	ITO	KPO	BPO	ITO	KPO	empresas	ingresos	
1. Grande: >= 30.000 COL \$ Mill	215	96	55	10,956,234	9,454,339	3,564,396	366	23,974,969	
2. Mediana mayor 10.000 a 30.000 COL \$ Mill	144	119	71	1,676,255	1,074,198	632,549	334	3,383,002	
3. Mediana: Entre 3000 y 10.000 COL \$ Mill	254	225	179	591,212	475,444	327,600	658	1,394,256	
4. Pequeña: Entre 1.200 y 3.000 COL \$ Mill	572	247	420	297,539	146,147	169,206	1,239	612,893	
5. Pequeña menor: Menos de 1.200 COL \$ Mill	99	175	105	33,821	43,982	21,036	379	98,839	
Total	1,284	862	830	13,555,062	11,194,110	4,714,786	2,976	29,463,958	
% Participación	43.1%	29.0%	27.9%	46.0%	38.0%	16.0%			

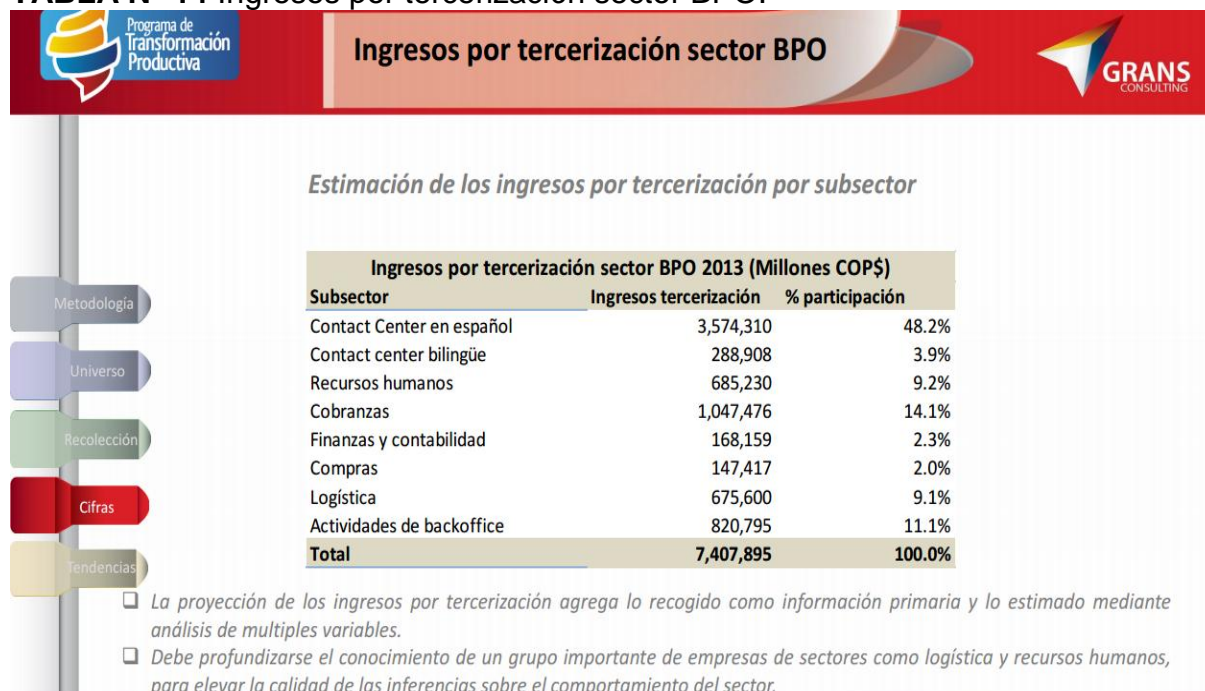
- Las grandes cifras sectoriales se consolidan alrededor de 700 empresas, claramente identificadas por el estudio.
- Las empresas orientadas a la oferta de servicios ITO crecen significativamente año a año.
- La estimación no se enfocó en la lista significativamente grande de empresas unipersonales que participan en los diferentes subsectores, pero que tienen una baja participación en sus operaciones.

Fuente: Tabla extraída del estudio Estimación del sector de tercerización en Colombia 2013 y tendencia 2014 http://www.colcob.com/web1/images/pdf2015/Informe__Sector_BPO_KPO_ITO_PTP.pdf

Con las anteriores cifras observamos que el sector BPO es el sector con más participación tanto en ingresos del 46,0% en comparación con los 3 sectores y en la totalidad de empresas con el 43,1% de la totalidad de 2,976, datos positivos ya que Global Business Solutions tiene más participación en el BPO por el manejo y control de cartera.

http://www.colcob.com/web1/images/pdf2015/Informe__Sector_BPO_KPO_ITO_PTP.pdf
<http://www.colcob.com/web1/cifras/estudios-de-caracterizacion.html>

TABLA N° 14 Ingresos por tercerización sector BPO.



Fuente: Estudio Estimación del sector de tercerización en Colombia 2013 y tendencia 2014
http://www.colcob.com/web1/images/pdf2015/Informe__Sector_BPO_KPO_ITO_PTP.pdf

TABLA N°15 Encuestas a las empresas por subsectores BPO



Fuente: Tabla extraída del estudio Estimación del sector de tercerización en Colombia 2013 y tendencia 2014

http://www.colcob.com/web1/images/pdf2015/Informe__Sector_BPO_KPO_ITO_PTP.pdf
<http://www.colcob.com/web1/cifras/estudios-de-caracterizacion.html>

3.1.2 Diagnostico de Oportunidades y Amenazas basadas en la investigación Estimación del sector de tercerización en Colombia 2013 y tendencia 2014

Es claro que indicar que el mercado de la tercerización de los sectores BPO, ITO Y KPO es amplio y en la actualidad se cuentan con grandes empresas dedicadas a estos sectores que realizan convenios con la banca colombiana y del exterior, sector gubernamental como alcaldías y Gobernaciones como también empresas que quieran desarrollar operación en nuestro país.

Esta investigación se realizó en las ciudades grandes como Bogotá DC, Medellín, Cali, Barranquilla, Santander, Pereira, ciudades que en la actualidad se encuentran empresas altamente posicionadas en los servicios de gestión BPO. Cabe recalcar que en la ciudad de Neiva y el departamento del Huila este es un mercado que es pequeño pero que va en aumento debido a que la ciudad es pequeña comparada con las grandes ciudades antes mencionadas y adicional no se contaba con un crecimiento comercial pero desde hace aproximadamente 6 año para delante los opitas hemos visto que grandes cadenas comerciales, y grandes plataformas, como también la banca han invertido en la ciudad instalándose e iniciando sus operaciones, generando la posibilidad que empresas como Global Business Solutions logren incursionar y poder realizar sus servicios.

3.1.3 Competencia A nivel Nacional.

A continuación se relacionan las 5 de las 1284 empresas casa de cobranzas que tienen sede en Bogotá D.C y subsedes en diferentes partes del país las cuales son las que poseen más clientes y las que registran gran cantidad de ventas en sus servicios, información extraída de http://www.colcob.com/web1/images/pdf2015/Informe__Sector_BPO_KPO_ITO_PTP.pdf

➤ GF COBRANZAS JURIDICAS S.A.S



Cl 62 9 A-80 Of. 824

Bogotá, Colombia

Tel: (57) (1) 6056585

www.gfcobranzasjuridicas.com

Cobranzas recuperación de Cartera Morosa, Comercial y Financiera, Call Center, Red de Colaboradores a Nivel Nacional.

➤ CENTRO JURIDICO DE COBRANZAS



CI 64 9 A-14 Of 402 Edif Lebreles

Bogotá, Colombia

Tel: (57) (1) 2102462

www.centrojuridicodecobranza.com

Cobranzas Centro Jurídico De Cobranza Cobro de Todo Tipo de Cartera en Diferentes Etapas Montos- Vencimientos Tenemos Programas de Localización de Deudores Perdidos. Cobros Personalizados. Visita Domiciliaria. Reporte a Centrales de Riesgo.

➤ CYCP COBRANZAS Y COBRADORES PROFESIONALES SAS



CI 62 9 A-82 Of 801

Bogotá, Colombia

Tel: (57) (1) 6057010

www.cycpcobranzasycobradoresprofesionales.com

Organización Calificada Especializada en Administración y Recuperación de Cartera Morosa Empresarial Bancaria. Venta Directa con una Red de Cobradores Motorizados en Etapas Prejurídicas y Jurídicas.

➤ ABOGADOS ANDINA JURIDICA LTDA.



CI 18 6-47 Of 1101

Bogotá, Colombia

Tel: (57) (1) 2431163

www.andinajuridica.org

➤ BUSINESS MANAGER AND LOGISTIC LTDA



AV Caracas N°66-77

Bogotá, Colombia Tel. 7450909 ex 101

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

www.Infoisinfo.com/empresascobranzas

3.1.4 Competencia Directa (Empresas de Cobranzas Nacionales con Subsedes en la Ciudad de Neiva).

En la actualidad se encuentran registradas y en operación 8 empresas dedicadas a la gestión de carteras y solo tres son netamente de la ciudad de Neiva las 5 restantes son sedes de empresas de orígenes de Bogotá D.C, Barranquilla y Medellín. A continuación relaciono las empresas que son competencia para Global Business Solutions y que son sedes de organizaciones de Origen fuera de la ciudad de Neiva.

➤ **Gf Cobranzas Jurídicas Ltda. – Neiva**

3143924433

www.gfcobranzasjuridicas.com.co

Cl 6 C 20-30. Neiva. Huila.

Esta empresa tiene su sede principal en la ciudad de Bogotá D.C en la Cl 62 9 A-80 Of. 824 y por consecuencia a la expansión hoy se encuentran también en la ciudad de Neiva-Huila ofreciendo al público los servicios de Call center, red de cobradores a nivel nacional, recuperación de cartera morosa, comercial y financiera estos mismos servicios son ofrecidos por Global Business Solutions en la Ciudad de Neiva y por el tamaño de la empresa y la experiencia que tiene a nivel nacional, es la organización de más importancia en el manejo de cartera en la ciudad de Neiva lo que indica que es la competencia Directa objetiva de Global.

➤ **Abogados Especializados En Cobranzas Ltda. - Neiva**

(57) (8) 8713500 Cr5 10-38 Of 1002. Neiva. Huila.

www.abogadosespecializadosencobranzasltda.com

Esta empresa se encuentra con sedes en ciudades principales como Bogotá D.C, Barranquilla, Medellín entre otras.

Los servicios ofrecidos por esta empresa es la gestión de cartera y demás temas jurídicos de servicios de abogados.

➤ **Mega Linea S.a. - Neiva**

(8) 8713352

Cl 7 5-62. Neiva. Huila.

Mega Linea S.A Tiene su oficina principal en la ciudad de Medellín

Dirección: 22, Transversal 51B # 64B, Medellín, Antioquia

Teléfono:(4) 2604058

➤ **Mundial De Cobranzas Ltda. - Neiva**

(8) 8711113 Cr5 9-18 Of 405 Centro. Neiva. Huila

En esta dirección se encuentra la oficina de operación en la ciudad de neiva.

Esta empresa tiene su sede principal en la ciudad de Barranquilla en la Cr43 72-122 Of-402, Barranquilla, Colombia y a los teléfonos: (57) (5) 3694549

➤ **Promociones Y Cobranzas Beta S.a. - Neiva**

Tel. (57) (8) 8717462 C.C. Metropolitano Trr B Of 706. Neiva.Huila.

Promociones y Cobranzas Beta S.A. fue fundada en 1986. Actualmente, hace parte del Grupo Bolívar que se caracteriza por reunir empresas y hacer inversiones en diferentes sectores de la Economía. Cuenta con 20 años de experiencia en la actividad de la cobranza y tiene presencia en las principales 20 ciudades del país.

3.1.5 Competencia Directa (Empresas de Cobranzas con origen local).

Tres de las ocho empresas de cobranzas ubicadas en la ciudad de Neiva son propias de la región lo que corresponde el 37,5 % de toda la cantidad de empresas de este sector, con Global Business Solutions serían 4 empresas opitas ofreciendo los servicios de gestión de cartera en la capital opita.

De las tres empresas que a continuación se nombran ninguna ofrece los servicios completos que ofrece Global Business Solutions y dentro de los servicios que ofrecen su gestión es más judiciales que comerciales y pre jurídicos como lo hace actualmente Global, este es un factor diferenciador que tiene Global Business Solutions comparado con las 3 empresas con origen propio de la ciudad de neiva.

➤ **Surcolombiana De Cobranzas Ltda. - Neiva**

Asesoría jurídica en Neiva, Asesoría en Neiva, Cobranzas en Neiva

(57) (8) 8721567

Esta empresa es de origen local y su sede principal queda en la Cr6 11-24 Of 6.en la ciudad de Neiva-Huila, sus servicios son netamente jurídicos.

➤ **Confianza Casa De Cobranzas Y Asesoramiento Financiero - Neiva**

(57) (8) 8712060 Es una pequeña empresa que no posee gran cantidad de clientes corporativos por lo general su gestión se basa en letras contratos y/o Pagares, la empresa queda ubicada en Cr5 10-49 Of 309. Neiva. Huila que es su única sede principal.

www.Infoinfo.com/empresascobranzas

➤ **Efectividad Y Productividad Ltda. - Neiva**

8721624. Mediana empresa con sede principal en la cll 9 número 13-50 en el centro comercial Megacentro of.404 en la ciudad de Neiva.Huila, ofrece también servicios judiciales con apoyo de abogados de la empresa.

3.1.6 Asignación y análisis del Mercado Objetivo.

En la ciudad de Neiva y con subsedes en el Departamento en la actualidad según el aplicativo de nexdu y registros de Cámara y Comercio de Neiva se encuentran 80 empresas dedicadas a la comercialización de electrodomésticos, muebles para el hogar y otros servicios.

La dirección de Global Business Solutions eligió a las comercializadoras de electrodomésticos y muebles para el hogar como su mercado objetivo por diferentes razones como lo son la gran cantidad de empresas de este sector en la ciudad de Neiva por la acumulación del efectivo en su cartera ya que la gran mayoría de sus ventas las realizan a crédito.

Por esta última razón Global opta por buscar empresas de este sector para ofrecer administrar y gestionar su cartera, en la actualidad GBS maneja la cartera de dos empresas de este sector, de las 80 empresas de este sector solo 37 empresas se dedican especialmente a la comercialización de electrodomésticos y muebles para el hogar las restantes 43 empresas tienen un complemento de servicios como reparación de maquinaria y ventas de diferentes artículos relacionados con otros mercados y sus ventas son inferiores a las 37 empresas que se dedican solo al mercado objetivo.

Global Business Solutions a las grandes, medianas y pequeñas empresas de este sector ya que son estas empresas que tienen en gran mayoría sus ventas a crédito y su cartera posee dineros acumulados en pagarés, letras de valor o contratos, por esta razón global actualmente maneja el 5.4% del mercado con un total de 2 empresas de las 37 que se dedican a este sector y registran gran proporción en sus ventas, la dirección de Global espera que para finales del año 2015 se tenga el 20% del mercado en la ciudad de neiva.

<http://www.nexdu.com/co/es/>

A continuación relaciono las 5 mejores comercializadoras de venta de electrodomésticos y muebles y que hacen parte nuestro mercado objetivo.

➤ DISTRIBUIDORA RAYCO LTDA.

Se encuentran ubicados en la dirección Cl 13 4-19, en la ciudad de Neiva. Nuestro teléfono de contacto es 8722942, se dedican a las siguientes actividades: Electrodomésticos, Muebles Para El Hogar

➤ ELECTRODOMESTICOS CREDI YA

Se encuentran ubicados en la dirección Cr11 26-78, en la ciudad de Neiva. Numero teléfono de contacto es 8755125, sus actividad principal es la venta de todo tipo de electrodomésticos.

➤ ELECTRODOMÉSTICOS HUMAR.

Su ubicación es la dirección Cr1 H 9-61, en la ciudad de Neiva. El teléfono de contacto es 8723304, se dedican a la venta de: Electrodomésticos, Neveras, Muebles.

➤ SYSCO ELECTRODOMESTICOS LTDA.

Su punto de venta se encuentra en la dirección Cr6 7-37, en la ciudad de Neiva. El teléfonos de contacto es 8710389, su principal actividad es la venta a crédito y contado de electrodomésticos.

➤ INVERSIONES SIGLO XXII en NEIVA.

Se encuentran ubicados en la dirección Cr7 7-09 Of 507 Edif Septima Av, en la ciudad de Neiva. El número de contacto es 8714349, se dedican especialmente a la venta a crédito y contado de electrodomésticos

3.1.7 Tamaño del mercado actualmente en operación.

3.1.7.1 Sector Estética y Salud.

En la ciudad de Neiva se encuentran 40 centros de estética y servicios de salud según registros de nexdu y cámara de comercio de este sector Global Business Solutions le administra, gestiona y cobra la cartera a la empresa llama Sthetic Services y Sermedic lo que corresponde al 5% del mercado.

<http://www.nexdu.com/co/es>
<http://www.infoinfo.com.co/>

3.1.7.2 Sector Educación Bilingüe.

Según hallar.com, nexdu y guía local en la ciudad de Neiva se encuentran registrados y reconocidos 10 institutos de inglés, lo que corresponde que actualmente Global Business Solutions tiene el 10% del mercado con la administración, gestión y cobro de las carteras del Instituto Global English T.L.C

7.1.7.3 Sector Recreación.

Neiva cuenta con 20 empresas dedicadas a la recreación y eventos según estudios de infoinfo, nexdu y registros de cámara de comercio, con lo cual indicamos que Global Business Solutions maneja la cartera al 10% del sector en la ciudad de Neiva con las empresas RD Eventos Y Recreación y WBC Eventos y Recreación.

7.1.7.4 Sector comercial (línea de seguros-bebidas)

Como estrategia de mercados y en la búsqueda de lograr mayores ingresos económicos, el dueño y gerente de GBS Global Business Solutions ha desarrollado diferentes alianzas corporativas.

En el establecimiento físico de Global Business Solutions se cuenta con el sistema de la plataforma de seguros Mundial de Seguros dada por la empresa LOBY Administradora de Seguros Y AYG seguros para la venta se Seguros Obligatorio de Accidentes de Tránsito SOAT, acuerdo que lleva más de 2 años en funcionamiento. Para tener variedad de clientes y colocar a disposición productos de consumo, se realizó acuerdos con COCACOLA y POSTOBON S.A con el fin de vender productos de estas marcas en las oficinas de la empresa.

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

<http://www.ccn.gov.com>

4. ANÁLISIS INTERNA, FORTALEZAS Y DEBILIDADES

4.1 Área Mercadeo.

El plan de marketing optado por Global Business Solutions está basado en el compromiso y la responsabilidad en las operaciones de cada uno de los integrantes de las empresas en pro de los objetivos trazados por los contratos de nuestros clientes, ya que somos un tercero en el proceso de la gestión de la cartera, también es vital que al usuario se le haga una gestión basada en el respeto donde prevalezca el buen dialogo y se cree un ambiente seguro tanto para el visitador nuestro, como para el usuario.

Para lograr un mejor posicionamiento en el mercado, nos basamos en servicios oportunos y de calidad permitiendo que las empresas con las cuales trabajamos en el momento, sean nuestra principal referencia.

Teniendo en cuenta, que el principal canal publicitario hoy día es internet, es allí donde enfocaremos las principales inversiones publicitarias, para mantener nuestra página web bien posicionada y conectada con las principales redes sociales, como Instagram, Twitter, Facebook y WhatsApp

Otra estrategia es el desarrollo de un folleto con los principales servicios prestados y tarjetas de presentación, para ser entregados a las empresas, con el fin de darnos a conocer como una empresa que desea generar alianzas confiables y permanentes, que logren beneficios mutuos.

La fidelización de los clientes y el servicio postventa es esencial para nuestro crecimiento, por esta razón se planean alianzas comerciales, para ofrecer descuentos y beneficios a clientes, así mismo les entregaremos productos publicitarios, tales como esferos, llaveros, pocillos y otros obsequios

El plan de marketing asignado por la Dirección se ha venido desarrollando exitosamente y el encargado del área está a cargo de la gerencia directamente es por esta razón que Global se proyecta como la empresa casa de cobranzas líder en la región del sur de Colombia.

4.2 Área Personal

La empresa Global Business Solutions es una organización de gestión directa donde la dirección es la encargada de la toma de decisiones igualmente hay participación, comunicación y relación directa de los empleados con la gerencia generando un ambiente de armonía, confianza y solidaridad en el equipo de trabajo.

La comunicación directa con los trabajadores y la dirección ha generado desde los inicios de la empresa una buena relación y desarrollo operacional exitoso tanto así que los encargados de realizar las operaciones de visitas han generado mayor ingreso tanto para la organización como para ellos mismos y han logrado obtener nuevos clientes en los servicios ofrecidos por Global, pasando de ser los encargados de realizar visitas a realizar actividades comerciales esto conlleva a que cada uno de los integrante de la empresa tiene sentido de pertenencia por la organización y el deseo y anhelo de crecimiento profesional.

4.3 Área Financiera (Publicidad y plan de servicios)

La tercerización de las carteras es un mercado que está evolucionando es así como vemos que en grandes ciudades como Bogotá D.C las empresas del sector comercial que ofrece sus producto o servicios a crédito prefiere que los cobros de estas las hagan empresas de cobras, porque así van a bajar sus costos de producción, bajando sus nóminas de personal netamente encargados de este departamento.

Para lograr obtener más cliente en la ciudad de Neiva se han desarrollado presentaciones y folletos donde se les ilustra a los empresarios la importancia y beneficios de terciarizar su cartera, en esta presentaciones se les realiza un cuadro comparativo entre el sostenimiento de un personal en el área de cartera y contratar una empresa de cobranzas, se concluye que tener un personal directo a la empresas es cotoso y no se garantiza el cumplimiento de las metas, esto ha generado que las empresas nos comuniquen su importancia de contratar a Global Business Solutions como su administrador de cartera, igualmente los clientes que han recibido nuestros servicios son los encargados de posicionarnos en el mercado como una organización seria, responsable y con buena gestión en cartera.

Con el fin de posicionar la marca y lograr la confianza de clientes y crecer en el mercado BPO, se han solicitado créditos a entidades financieras con el fin de comprar activos, adquiriendo equipos de cómputo y de oficina de calidad para ofrecer un servicio ideal al cliente.

4.4 Área Tecnológica.

La tecnología utilizada en las Comunicaciones ha tenido gran avance y cambios en la empresa, al principio solo se contaba con una línea que se adquiría a una empresa llamada movitell en la ciudad de Ibagué, en la actualidad se cuenta con 4 líneas corporativas adquiridas directamente a Movistar a un muy bajo costo y al nombre de Global Business Solutions esto genera que se tiene comunicación ilimitada entre los empleados y la disposición de gran cantidad de minutos para las gestiones telefónicas.

En las operaciones como las visitas de campo es indispensable la utilización de los sistemas ya que los visitadores de las ciudades de Ibagué y de Pitalito deben realizar el reporte de su trabajo en una plantilla de Excel y enviarlo a la plataforma indicada por la gerencia de Global para su debido control y desarrollo en la ciudad central que es Neiva-Huila.

Por ultimo para el desarrollo de los proyectos, estudios de mercadeo y de finanzas se utilizan programas contables propios y plantillas en Excel para el desarrollo y ejecución de los trabajos.

5. MATRIZ DOFA. DEBILIDADES, OPORTUNIDADES, FORTALEZAS Y AMENAZAS

TABLA N°16 Matriz DOFA de la Empresa Global Business Solutions.

 <p style="text-align: center;"><i>Global Business Solutions</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Debilidades (D) <ul style="list-style-type: none"> ○ Capacidad de tecnologías de información. ○ Capital financiero ○ Establecimiento comercial ○ Capacidad instalada de equipos de oficina ○ Deuda financiera. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fortalezas (f) <ul style="list-style-type: none"> ○ Personal altamente competitivo. ○ Calidad de servicio al cliente ○ Buena capacitación ○ Tarifas bajas
<ul style="list-style-type: none"> • Oportunidades (O) <ul style="list-style-type: none"> ○ Tendencia al Crecimiento ○ Alta demanda de los servicios. ○ Baja competencia en el mercado. 	<p>Estrategias DO</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Inversión en la planta y equipo para generar confianza. ○ Implementar mejores tecnologías para las operaciones. 	<p>ESTRATEGIAS FO</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Conservar el buen desempeño de la empresa para aumentar su demanda ○ Aprovechar la competitividad del personal para adquirir mayor prestigio.
<ul style="list-style-type: none"> • Amenazas (A) <ul style="list-style-type: none"> ○ Poco crecimiento en la economía regional ○ Desempleo. ○ Baja confiabilidad y cultura del mercado para los servicios ofrecidos. 	<p>ESTRATEGIAS DA</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Realizar visitas a diferentes empresas para informar de la importancia de los servicios ofrecidos por la empresa. ○ Realizar un estudio financiero interno en pro del crecimiento de la empresa. 	<p>ESTRATEGIAS FA</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Mejorar la calidad de los servicios, desarrollando un programa de capacitación.

Elaboración propia Carlos Eduardo Urdaneta

En esta matriz se interrelacionan las fortalezas y debilidades con las oportunidades y amenazas generando estrategias que convierten las debilidades y fortalezas en oportunidades, las fortalezas que contrarresten las amenazas aprovechando a su vez las oportunidades convirtiendo las amenazas en fortalez y/o oportunidades, dentro de la matriz las estrategias más sobresalientes se encuentran:

- Inversión en la planta y equipo para generar confianza.
- Implementar mejores tecnologías para las operaciones.
- Realizar visitas a diferentes empresas para informar de la importancia de los servicios ofrecidos por la empresa.
- Mejorar la calidad de los servicios, desarrollando un programa de capacitación.

6. MATRIZ DE EVALUACIÓN DE LOS FACTORES EXTERNOS (EFE)

TABLA N°17 Matriz EFE de la Empresa Global Business Solutions.

FACTORES CRÍTICOS PARA EL ÉXITO	PESO	CALIFICACIÓN	TOTAL PONDERADO	%
Oportunidades				
Tendencia al Crecimiento-comercio	0.22	3	0.66	22,00
Demanda de los servicios	0.20	4	0.80	20,00
Competencia en el mercado	0.18	4	0.72	18,00
Amenazas				
Crecimiento en la economía regional	0.15	2	0.30	15,00
Desempleo en la región.	0.10	3	0.30	10,00
Confiabilidad y cultura del mercado para los servicios ofrecidos	0.15	3	0.45	15,00
TOTAL	1.00		3.23	100
CALIFICACIÓN UNA AMENAZA MAYOR (CALIFICACIÓN=1) UNA AMENAZA MENOR(CALIFICACIÓN =2) UNA OPORTUNIDAD MENOR(CALIFICACIÓN=3) UNA OPORTUNIDAD MAYOR(CALIFICACIÓN=4)				

Elaboración propia Carlos Eduardo Urdaneta

Global Business Solutions cuenta con grandes expectativas en el sector BPO y específicamente en el subsector de manejo, control y administración de cartera para el Departamento del Huila y la ciudad de Neiva, la tendencia al crecimiento del comercio en la ciudad por ende la alta demanda de los servicios de estas empresas y por último la baja competencia en el mercado hace que global tenga

gran posibilidad de ser la mejor empresa y más reconocida en manejo, administración y control de cartera en el departamento de Huila.

Dentro de las amenazas con mayor relevancia se encuentran la baja confiabilidad o cultura de los empresarios de la región por tercerizar sus carteras, dado también al poco crecimiento económico que ha tenido la región del sur de Colombia.

La calificación de 3.23 obtenida en la matriz EFE nos ilustra que Global Business Solutions tiene una oportunidad menor con grandes expectativas para lograr una oportunidad mayor en el mercado.

7. MATRIZ DE EVALUACIÓN DE LOS FACTORES INTERNOS (EFI)

TABLA N°18 Matriz EFI de la Empresa Global Business Solutions

FACTORES CRÍTICOS PARA EL ÉXITO	PES O	CALIFICACIÓN	TOTAL PONDERADO	%
Fuerzas				
Personal altamente competitivo	0.20	4	0.80	20,00
Calidad de servicio al cliente	0.12	4	0.48	12,00
Buena capacitación	0.10	3	0.30	10,00
Tarifas bajas	0.13	3	0.39	13,00
Debilidades				
Capacidad de tecnologías de información	0.10	1	0.10	10,00
Capital financiero	0.10	2	0.20	10,00
Establecimiento comercial-deuda financiera	0.15	2	0.30	15,00
Capacidad instalada de equipos de oficina	0.10	2	0.20	10,00
TOTAL	1.00		2.77	100
CALIFICACIÓN UNA AMENAZA MAYOR (CALIFICACIÓN=1) UNA AMENAZA MENOR(CALIFICACIÓN =2) UNA OPORTUNIDAD MENOR(CALIFICACIÓN=3) UNA OPORTUNIDAD MAYOR(CALIFICACIÓN=4)				

Elaboración propia Carlos Eduardo Urdaneta

Global Business Solutions cuenta con un promedio a nivel interno de 2,7 superando la calificación de 2 puntos la media que rige la matriz EFI. Este promedio ilustra que la empresa es medianamente fuerte a nivel interno por factores como la baja capacidad de tecnología, capacidad de endeudamiento,

instalaciones de equipos de oficina, estas debilidades hacen que global tengo un puntaje por debajo de 3 puntos lo que hace que la empresa tenga varios aspectos por mejorar y se posiciones en el mercado como su estrategia de mercado.

8. MATRIZ INTERNA Y EXTERNA (I-E).

TABLA N°18 Matriz I-E de la Empresa Global Business Solutions

MATRIZ INTERNA Y EXTERNA				
RESULTADOS PONDERADOS EFI				
		FUERTE 3 A 4	PROMEDIO 2 A 2,99	DEBIL 1 A 1,99
REUSLTAD OS PONDERAD OS TOTALES EFE	ALTO 3 A 4	I	II	III
	MEDIO 2 A 2,99	IV	V	VI
	BAJO 1 A 1,99	VII	VIII	IX
X= PONDERADOS TOTALES MATRIZ EFI			2,77	
Y=PONDERADOS TOTALES MATRIZ EFE			3,23	
REPRESENTACIÓN DE LAS REGIONES				
I-II-IV "CRECER Y DESARROLLARSE"				
III-V-VII "RETENER Y MANTENER"				
VI-VIII-IX "COSECHAR Y ELIMINAR"				

La matriz I-E se realiza bajo un cruce entre los resultados de las matrices EFI y EFE y el área de intersección tiene un valor y una representación. Los resultados arrojados para Global Business Solutions ilustra que la empresa se encuentra en la etapa de CRECER Y DESARROLLARSE, según como lo indica el recuadro gris con un puntaje de II. La empresa debe realizar todos sus esfuerzos en posicionar su marca, realizar objetivos claros y concretos que permita crecer y consolidarse en el mercado retroalimentando la confianza con los clientes que

actualmente se posee como también en la búsqueda de los nuevos y poder competir en un mundo global y cambiante.

9. MAPA DE COMPETITIVIDAD.

MAPA DE COMPETITIVIDAD		
1. PLANEAMIENTO ESTRATEGICO		
A. PROCESO DE PLANEAMIENTO ESTRATEGICO		
1.1	La empresa ha realizado un proceso de planeamiento estratégico en los últimos dos años.	3,0
1.2	La empresa tiene una estrategia básica de negocios escrita y conocida por todos los que deben ejecutarla.	2,0
1.3	La empresa tiene como política para la toma de decisiones involucrar a las personas responsables por su ejecución y cumplimiento.	3,0
1.4	El planeamiento estratégico es el resultado de un trabajo en equipo y participan en su elaboración quienes son responsables por su ejecución y cumplimiento.	4,0
1.5	Se definen objetivos específicos, cuantificables y medibles, junto con un plazo de tiempo definido para su ejecución, por parte de las personas responsables del área o departamento involucrados.	4,0
1.6	Al planear se desarrolla un análisis DOFA (<u>D</u> ebilidades, <u>O</u> pportunidades, <u>F</u> ortalezas y <u>A</u> menazas) para la empresa y el sector donde ésta opera, con la adecuada participación de las áreas.	5,0
1.7	Se analiza con frecuencia el sector donde opera la empresa considerando entre otros factores: nuevos proveedores, nuevos clientes, nuevos competidores, nuevos productos competidores, nuevas tecnologías y nuevas regulaciones.	5,0
1.8	Al formular las estrategias competitivas, se utiliza la técnica de comparar la empresa con las mejores prácticas ("benchmarking").	4,0
TOTAL SUB-AREA		72%
B. IMPLEMENTACION DE LA ESTRATEGIA		
1.9	El personal está activamente involucrado en el logro de los objetivos de la empresa, así como en los cambios que demanda la implementación de la estrategia.	4,0
1.10	El planeamiento estratégico da las pautas para la asignación general de recursos en cada área del negocio de la empresa,	3,0

	con un seguimiento efectivo.	
--	------------------------------	--

TOTAL SUB-AREA	73%
-----------------------	------------

TOTAL AREA	73%
-------------------	------------

2. PRODUCCION Y OPERACIONES

A. PLANIFICACION Y PROCESO DE PRODUCCION

2.1	El proceso de producción de la empresa es adecuado para fabricar servicios con calidad y costos competitivos.	4,0
2.2	La empresa tiene un programa escrito y detallado de adquisición de maquinaria y tecnología para ser ejecutado en el futuro previsible.	3,0
2.3	El proceso de producción es suficientemente flexible para permitir cambios en los servicios, en función de satisfacer las necesidades de los clientes.	5,0
2.5	La empresa tiene medidas de control para el flujo de producción para conocer el estado y avance de las producciones de gestión	4,0
2.7	La maquinaria y la tecnología de la empresa le permiten fabricar productos competitivos, a nivel nacional, en calidad y precio.	4,0
TOTAL SUB-AREA	80%	

B. CAPACIDAD DEL PROCESO

2.8	La empresa conoce la capacidad de producción en sus operaciones y de su recurso humano y define el rango deseado de su utilización.	4,0
2.9	La empresa tiene planes de contingencia para ampliar su capacidad de producción más allá de su potencial actual para responder a una demanda superior a su capacidad de producción.	4,0
TOTAL SUB-AREA	80%	

C. MANTENIMIENTO

2.10	Se realiza un programa de mantenimiento preventivo a todos los equipos y maquinaria y los resultados son debidamente documentados.	5,0
2.11	La empresa mantiene un inventario de partes y repuestos claves para equipos críticos	4,0
2.13	La empresa establece su programa de mantenimiento bajo el concepto del mantenimiento predictivo.	5,0
2.15	La empresa tiene seguro contra incendio y otras calamidades devastadoras, así como de un lucro cesante adecuado.	0,0
TOTAL SUB-AREA	84%	

D. INVESTIGACION Y DESARROLLO

2.16	La innovación es incorporada en los diferentes procesos de la empresa y se considera de vital importancia para su supervivencia.	5,0
2.17	Existe un proceso formal de investigación de nuevas materias primas y procesos de producción.	4,0
2.18	La empresa dispone de un programa de investigación y seguimiento a las tecnologías claves para sus diferentes negocios.	5,0
TOTAL SUB-AREA		93%

F. UBICACION E INFRAESTRUCTURA

2.28	La ubicación de la planta es ideal para el abastecimiento de materias primas, mano de obra y para la distribución del producto terminado.	2,0
2.29	La infraestructura e instalaciones de la planta son adecuadas para atender sus necesidades actuales y futuras.	2,0

TOTAL SUB-AREA

40%

TOTAL AREA

83%

3. ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD

A. ASPECTOS GENERALES DE LA CALIDAD

3.1	La Gerencia General tiene como filosofía impulsar programas de calidad en la empresa y para ello capacita adecuadamente a todos los empleados en aspectos de calidad y de mejoramiento continuo.	2,0
3.2	Las normas de calidad para todos los productos de la empresa están debidamente documentadas y son conocidas y aplicadas por las personas responsables de su cumplimiento.	2,0
TOTAL SUB-AREA		40%

B. SISTEMA DE CALIDAD

3.3	Los productos de la empresa cumplen con las normas técnicas establecidas para el sector.	5,0
3.4	El sistema de calidad identifica las necesidades del cliente y lo compara con el producto o servicio ofrecido por la empresa para proponer mejoras o rediseños.	4,0

3.5	El sistema de calidad involucra los controles necesarios para identificar y medir defectos y sus causas en los procesos de producción, los retroalimenta para implementar acciones correctivas y les hace seguimiento.	3,0
3.7	Los resultados de las pruebas e inspecciones son claramente documentados a través del proceso, desde la recepción de la materia prima hasta que los productos estén listos para su entrega.	3,0

TOTAL SUB-AREA	78%
-----------------------	------------

TOTAL AREA	63%
-------------------	------------

4. COMERCIALIZACION

A. MERCADO NACIONAL: MERCADEO Y VENTAS		
4.1	El proceso de planeamiento genera un plan de mercadeo anual, escrito y detallado, con responsables e índices de gestión claramente definidos.	4,0
4.2	La empresa tiene claramente definido su mercado objetivo, sus estrategias de penetración, posicionamiento y comercialización.	5,0
4.3	La empresa conoce los segmentos del mercado en que compite, su participación, crecimiento y rentabilidad y desarrolla estrategias comerciales escritas para cada uno de ellos.	5,0
4.4	La empresa establece objetivos o cuotas de venta, de recaudo y de consecución de clientes nuevos a cada uno de sus vendedores y controla su cumplimiento.	5,0
4.5	La empresa dispone de información de sus competidores (en cuanto a reputación, calidad de sus productos y servicios, fuerza de ventas y precios).	5,0
4.6	Las estrategias, objetivos y precios de la empresa están determinados con base en el conocimiento de sus costos, la oferta, la demanda y la situación competitiva.	5,0
4.8	Los recursos asignados al mercadeo (material publicitario, promociones, etc.) son adecuados y se usan de manera eficiente.	4,0
4.10	La empresa evalúa periódicamente sus mecanismos de promoción, sistemas de información de mercados y seguimiento de tendencias.	5,0
TOTAL SUB-AREA		94%

TOTAL AREA	94%
-------------------	------------

5 CONTABILIDAD Y FINANZAS

A. ADMINISTRACION FINANCIERA

5.8	La empresa tiene una planeación financiera formal (presupuestos de	5,0
-----	--	-----

	ingresos y egresos, flujos de caja, razones financieras, punto de equilibrio, etc.).	
5.9	La empresa conoce la rentabilidad de cada producto o línea de producto.	5,0
5.10	Se comparan mensualmente los resultados financieros con los presupuestos, se analizan las variaciones y se toman acciones correctivas	5,0
5.11	La empresa evalúa la utilidad de sus inversiones en equipo, otros activos fijos y en general de sus inversiones.	5,0
TOTAL AREA		100%

6. RECURSOS HUMANOS

A. CAPACITACION Y PROMOCION DEL PERSONAL

6.5	La empresa tiene un programa definido para la capacitación de todo su personal y al personal nuevo se le da una inducción a la empresa.	3,0
6.6	Las habilidades personales, las calificaciones, el deseo de superación, la creatividad y la productividad son criterios claves para la remuneración y promoción del personal, así como para la definición de la escala salarial.	4,0

TOTAL AREA	70%
-------------------	------------

7. GESTION AMBIENTAL

B. ESTRATEGIA PARA PROTEGER EL MEDIO AMBIENTE

7.5	La empresa considera las regulaciones ambientales cuando desarrolla nuevos productos y servicios, o realiza cambios en su infraestructura física.	1,0
7.6	Para la selección, instalación, operación y mantenimiento de los equipos se realizaron consideraciones ambientales, además de los aspectos técnicos y económicos.	2,0

TOTAL AREA	32%
-------------------	------------

8. SISTEMAS DE INFORMACION

A. SALIDAS

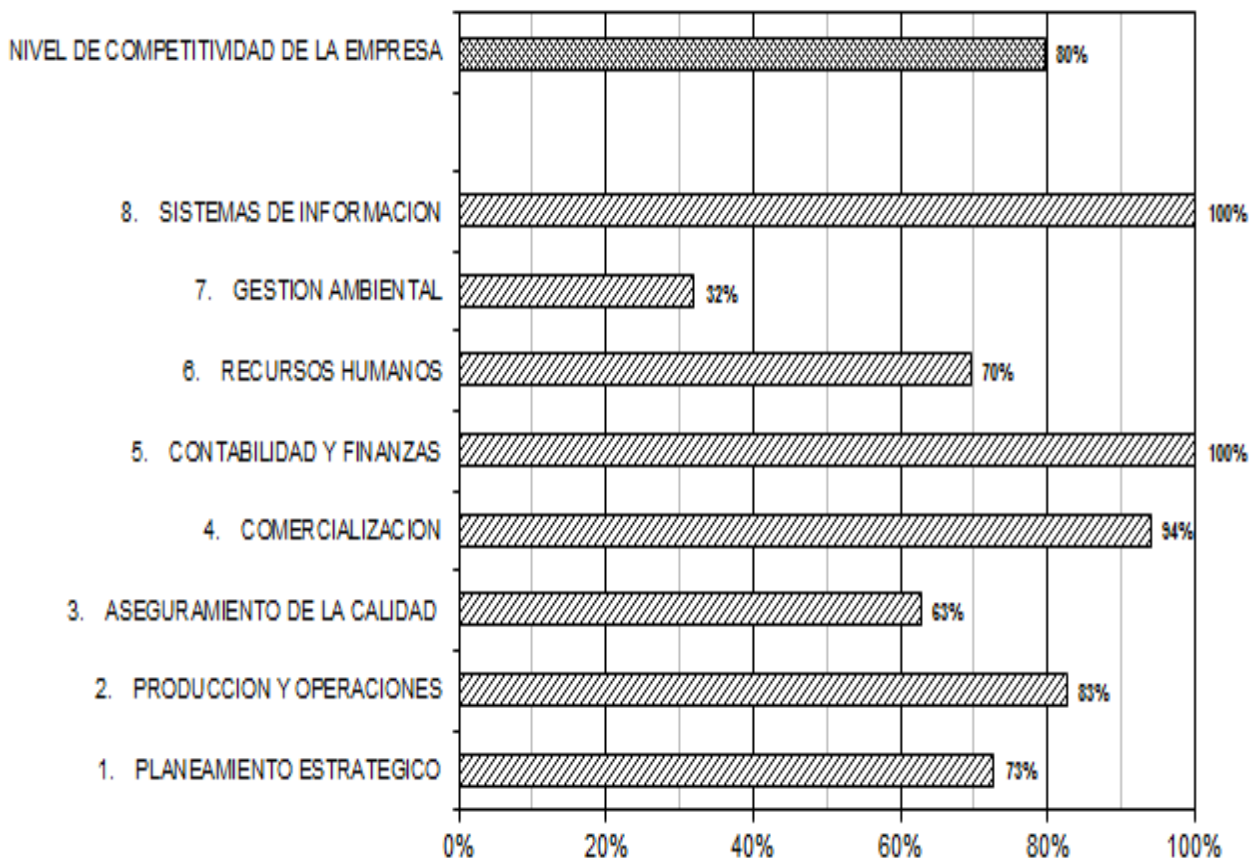
8.8	La información generada por el sistema es confiable, oportuna, clara y útil y es usada para la toma de decisiones.	5,0
8.9	La Gerencia ha definido reportes que indiquen el tipo de datos requeridos para el proceso de toma de decisiones.	5,0

TOTAL AREA	100%
-------------------	-------------

**MAPA DE COMPETITIVIDAD EVALUACIÓN POR AREAS DE LA EMPRESA
GLOBAL BUSINESS SOLUTIONS**

1. PLANEAMIENTO ESTRATEGICO	73%
2. PRODUCCION Y OPERACIONES	83%
3. ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD	63%
4. COMERCIALIZACION	94%
5. CONTABILIDAD Y FINANZAS	100%
6. RECURSOS HUMANOS	70%
7. GESTION AMBIENTAL	32%
8. SISTEMAS DE INFORMACION	100%
NIVEL DE COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA	80%

FIGURA N°3 EVALUACIÓN GLOBAL DE LA EMPRESA GLOBAL BUSINESS SOLUTIONS.



FUENTE: Base de datos de la empresa Global Business Solutions

3.7.1 Diagnóstico del mapa de competitividad

Se estudiaron ocho áreas y departamento de trabajo de la empresa Global Business Solutions, se asignó una calificación de primero siendo poco productivo y quinto muy productivo para cada sub área y/o sub departamento.

Los resultados obtenidos en el mapa de competitividad reflejan que la empresas tiene dos área o departamento con el 100% de competitividad dentro de la organización como lo es la Contabilidad y Finanzas y el área de Sistemas de Información, en el tercer lugar se encuentra el área de comercialización y mercado con el 94% de efectividad, detallando que Global es una empresa dedicada a la gestión, administración y gestión de cartera estos tres departamento deben ser los de mayor puntaje por la importancia de estos dentro de la organización y es por esto el resultado obtenido en el mapa.

La dirección de la empresa tiene como tarea superar la media de 50% en el área de recurso ambientales, ya que actualmente este departamento tiene el 32% de competitividad, este bajo porcentaje es causante por la nula utilización de papelería reciclable utilizada en las cartas de cobro jurídico, durante el mes se imprimen alrededor de quinientas hojas totalmente nuevas, debido a la seriedad de esta información que es vital para la información de los titulares de la correspondencia de gestión de pago.

Este diagnóstico de competitividad es base para que Global Business Solutions se posicione como la mejor empresa casa de cobranza en el departamento del Huila y la región sur colombiana.

10. PLAN ESTRATEGICO

INTRODUCCIÓN

El plan estratégico de Global Business Solutions está orientado a definir y a vislumbrar nuestro entorno empresarial y definir el camino con base en herramientas administrativas que permita el cumplimiento de las metas y objetivos con el fin de posicionar a Global como una organización sólida y confiable en el mercado.

El PE permite definir quiénes somos, que hacemos y para donde vamos, a través de los objetivos y estrategias que la organización aplique en pro del cumplimiento de las metas incursionando en entorno social y empresarial.

10.1 Misión

Global Business Solutions presta servicios de BPO de asesorías legales, gestión control y administración de cartera de manera oportuna y confiable, apoyados en personal calificado, tecnología apropiadas y procesos acordes a las necesidades del cliente.

10.2 Visión

Para el año 2020 Global Business Solutions será la principal y más reconocida empresa casa de cobranzas y asesora de proyectos de la región del sur de Colombia, por su liderazgo, efectividad y solidez en la gestión, administración y control de carteras a las empresas en los diferentes sectores BPO, ITO Y KPO.

10.3 Logo

FIGURA N°4 Logo de la Empresa Global Business Solutions



10.4 Slogan

FIGURA N° 5 Slogan de Global Business Solutions



10.5 Objetivo de la Empresa.

El objetivo principal de Global Business Solutions es ofrecer un oportuno servicio en la administración, control y gestión de carteras a las empresas de la región Surcolombiana, comprometidos con el desarrollo integral económico de la región, haciendo uso de valores de responsabilidad y diligencia, para promover la aceleración de los procesos en la organizaciones, maximizando su capacidad de respuesta ante el mercado cambiante y exigente del presente siglo, realizando operaciones bajo todos los estándares de calidad.

10.6 Valores Generales.

GBS tiene como base tres valores que son los pilares para el desarrollo adecuado de cada una de las labores en la organización como lo son el Respeto, Honestidad y la Responsabilidad

- **Respeto:** Cada integrante de la empresa debe tener como base en sus labores el respeto, tanto para los clientes como para sus compañeros y superiores, es indispensable que el usuario no sienta que el visitador fue irrespetuoso en su gestión de cobranza tanto en terreno como en las comunicaciones.
- **Honestidad:** En las gestiones de cobranzas es indispensable el compromiso de los empleados por la empresa lo cual se requiere que el personal sea honesto por el beneficio y los intereses de la organización.
- **Responsabilidad:** cada operación en la empresa cuenta con un currículo donde se establecen metas, estas deben cumplirse en el tiempo establecido es por eso que los empleados deben ser responsables para lograr el objetivo de la institución

10.7 LINEAS DE SERVICIOS Y FACTOR DIFERENCIADOR

GBS se complace en ofrecer su propuesta de servicios, para dar soporte a las empresas en lograr sus objetivos, satisfaciendo las necesidades de sus clientes, solucionando sus inconvenientes con efectivo y cartera como también en sus nuevos proyectos; es por eso que ofrecemos los siguientes servicios:

- Gestión de cobranza jurídica y pre-jurídica



En esta gestión se realizarán contactos telefónicos a los usuarios-deudores con el fin de lograr acuerdos de pago en representación de la firma contratada.

Se llevará un registro magnético de los usuarios de toda su información financiera.

En caso de no realizarse un acuerdo de pago, se pasará a Jurídico para realizar los debidos cobros judiciales según lo establece la ley.

- Entrega personalizada de recibos, facturas de cobro, gestión de cartas de cobro jurídico.



Las visitas las realizan personal altamente capacitado, que se encargan de entregar las cartas de la gestión por escrita y también tienen las facultades de realizar acuerdos de pago bajo los formatos escritos que se llevan en las visitas.

Esta persona se presenta bajo la identidad de empresa de cobranzas en representación de nuestro cliente.

La indumentaria consta de un chaleco de la empresa, con su respectivo carnet para lograr obtener la confianza y credibilidad de los usuarios.

- ✓ Gestión temprana de cobro

Evita generación de provisiones

Genera indicadores institucionales de solidez

Genera disciplina en cumplimiento de pagos acordados

- ✓ Cobranza pre jurídica

Administración de segmentos y portafolios

Orientación a que el cliente regularice su situación

Estrategias de acuerdo con tipología de cliente y del período

- ✓ Gestión de cartera castigada

Localización - Documentación - Valorización con información para futuras ventas

- FORMULACIÓN, CREACIÓN Y GESTIÓN DE PROYECTOS:

Estudios de factibilidad.

Estudios Financieros

Proyectos de creación de empresas.

Posicionamiento en el mercado.

Posicionamiento en redes sociales.

Asesorías y aplicaciones de estrategias empresariales.



- Entrega de revistas de la empresa, volanteo y publicidad btl, fascículos, periódicos, y demás publicidad institucional de la empresa.



10.7 Clientes Actuales de Global Business Solutions

Los clientes actuales de Global Business Solutions son empresas que ofrecen sus servicios o productos a crédito como los son servicios médicos, estéticos, educativos, financieros, recreación y de vehículos. Nuestros clientes reciben una administración y gestión de sus carteras a un bajo costo donde se logra el acuerdo de pago por porcentajes esto evita gastos fijos como lo podría ser una nómina de empleados directos es por esa razón que nuestros clientes se sienten satisfechos con nuestra gestión por nuestros logros.

En la actualidad los clientes de Global Business Solutions hacen parte de 4 sectores de mercado diferentes, como lo son el sector comercial de electrodomésticos y muebles el cual se tiene el 2.5% del mercado en la ciudad de Neiva lo que corresponde a 2 empresas de 80 actualmente en operación, en el sector de salud y estética tienen el 5% del mercado con dos empresas de 40 centros de estética y servicios de salud en la ciudad, en el sector de educación bilingüe en la actualidad se encuentran operando 10 institutos de inglés y GBS le maneja la cartera a un instituto lo que corresponde al 10% del mercado y por último Global controla el 10% del mercado de la recreación y eventos con las empresas que gestiona sus carteras cabe recalcar que existen 20 empresas en este mercado registradas en Neiva-Huila.

<http://www.nexdu.com/co/es/COBRANZAS>

A continuación mostraremos nuestros clientes los cuales nos han confiado la gestión y la administración de sus ingresos en cartera, con algunos de nuestros clientes se han firmado cláusulas y normas de confidencialidad según la ley 1581 del 2002, ley 1328 de 2009 superintendencia financiera, por esta razón no se podrá dar algún tipo de información.

- **BM&L. Business Management & Logistics Ltda.**



Business Management & Logistics Ltda. - BM&L® ofrece servicios de tercerización BPO en cobranzas, servicio al cliente, Localización, CRM, gestión de campo, alquiler de posiciones de trabajo, call center, y otros servicios a la medida de nuestros Clientes, bajo estándares internacionales de calidad, seguridad, e integridad de la información.

Está ubicada en la Avenida Caracas N°66-77 en la ciudad de Bogotá D.C.

Operaciones BM&L(Business Management & Logistic) – GBS(Global Business Solutions).

BM&L tiene a cargo la administración y gestión de la cartera de empresas como Chevrolet, Ripley y Banco Caja Social (Hipotecario) en las ciudades como Neiva, Pitalito e Ibagué, Por consiguiente Global Business Solutions es el encargado de realizar esta gestión en nombre de BML realizando el control seguimiento y gestión a las carteras por medio de trabajo de campo a los clientes que tienen sus deudas con las firmas.

Dentro de las operaciones a realizar se encuentran:

- Visita a campo del titular que tiene la deuda con la firma(Chevrolet, Ripley, Banco Caja Social)
- Actualización de datos de los titular (Dirección, Números de teléfonos, Ocupación,)
- Investigar Motivo de No pago.
- Gestionar fecha del próximo pago (Monto a pagar)

Todas estas gestiones se realizan en las ciudades de Neiva, Ibague y Pitalito.

- **Sthetic Services Group**



Sthetic Services Group es una empresa huilense ubicada en la Calle 18 A N°7-14 Barrio Quirinal en la Ciudad de Neiva, su Representante legal es el Señor Nixon Osorio Sthetic ofrece servicios médicos y estéticos tales como:

- Ortodoncista y Ortopedista Funcional.
 - Cirugía Plástica.
 - Odontología y Semiología
 - Optometría.
 - Nutricionista, Dietista y Spa.
 - Dermatólogo Estético.
 - Oftalmólogo Retinologo.
- Entre otros.

Operaciones Sthetic Services Group -GBS (Global Business Solutions).

Sthetic ofrece sus servicios tanto de contado como a crédito, la empresa maneja una afiliación de contrato anual el cual ofrece al público como requisito para adquirir los servicios antes mencionados con descuentos y promociones a raíz de inconvenientes con el personal de cobranzas interno de ellos se atrasaron sus cobros y presentaban problemas de efectivo, por esta razón el señor Nixon Osorio Contrata los servicios de Global Business Solutions para que sea esta quien se encargue de la administración, gestión, cobros y llevar el registro físico y magnéticos de todos los clientes antiguos y nuevos que están afiliados.

Este convenio ha generado grandes cambios en las dos organizaciones en el pro del crecimiento y desarrollo de las dos instituciones.

Sr Nixon Osorio Celular 3002759513 – 3192151435
Representante Legal.

- **RD Recreación y Eventos**



RD es una organización dedicada a prestar servicios de recreación y eventos tanto para personas naturales como personas jurídicas igualmente tienen servicios al sector corporativo como:

- BTL
 - Marketing
 - CATERING
 - Logística
- Entre otros.

Operaciones RD Recreación Y Eventos - GBS (Global Business Solutions).

Los planes corporativos y naturales que ofrece RD en su 50% son a crédito, por esta razón el señor José David Rey Representante Legal de la firma RD contrato los servicios de Global Business Solutions para la administración la cartera del total de los clientes que adquiere los planes ofrecidos por la empresa.

Señor José David Rey Celular 3219689444
Representante Legal.

- **Global English T.L.C**



Global English T.L.C es una organización dedicada a ofrecer servicios educativos basados en cursos avanzados en el idioma ingles con profesores nativos americanos y con un sistema propio.

Operaciones Global English T.L.C - GBS (Global Business Solutions).

Global Business Solutions administra en su totalidad la cartera a esta institución educativa la cual maneja planes educativos a crédito a sus estudiantes.

Irán Silvano Mendoza
Representante Legal

cel. 3138309939

- **Estudios de Mercado, Proyectos y Asesorías.**
 - RD Recreación y Eventos.
 - Commodities And Logistic.
 - Estudiantes Ultimo Grado (Cooperativa, Uniminuto, Corhuila)

El ultimo logro obtenido en los estudios de mercados y proyectos se cuenta con la gestión de la certificación a zona franca sur colombiana de la empresa commodities and Logistic, logro que ha generado que varias empresas se comuniquen con el propietario Carlos Urdaneta para que Global Business Solutions realice estudios de mercados y planes de mejoramiento empresarial.

10.8 Estrategias Empresariales

10.8.1 Convenios Comerciales.

Convenio con Lob& Seguros y AYG seguros



Lob& Administradora de Seguros es una empresa Intermediadora de Seguros ubicada en la ciudad de Neiva-Huila, bajo la gerencia del señor Carlos Felipe.

AYG seguros es una agencia de seguros intermediadora de seguros ubicada en la ciudad de Neiva-Huila, representada legalmente por el señor German Garnica.

Global Business Solutions tiene acceso a la página web de Mundial de Seguros por intermedio de Lob& Seguros por más de 2 años, dentro de los servicios ofrecidos se encuentran:

Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito (SOAT)
 Pólizas de Cumplimiento.
 Responsabilidad Civil.
 Seguros Todo Riesgo.

Numero de Contacto Lob& Administradora de Seguros 8721720.

Numero de Contacto AYG seguros

Convenio con Conexred-Punto red



Conexred Punto –red es una entidad netamente sistemática donde ofrece servicios en línea para pagos de facturas, recargas telefónicas fijas y móviles, venta de Microseguros y Juegos al azar en línea, todos estos servicios antes mencionados son ofrecidos al público en el establecimiento comercial de Global Business Solutions por más de 2 años.

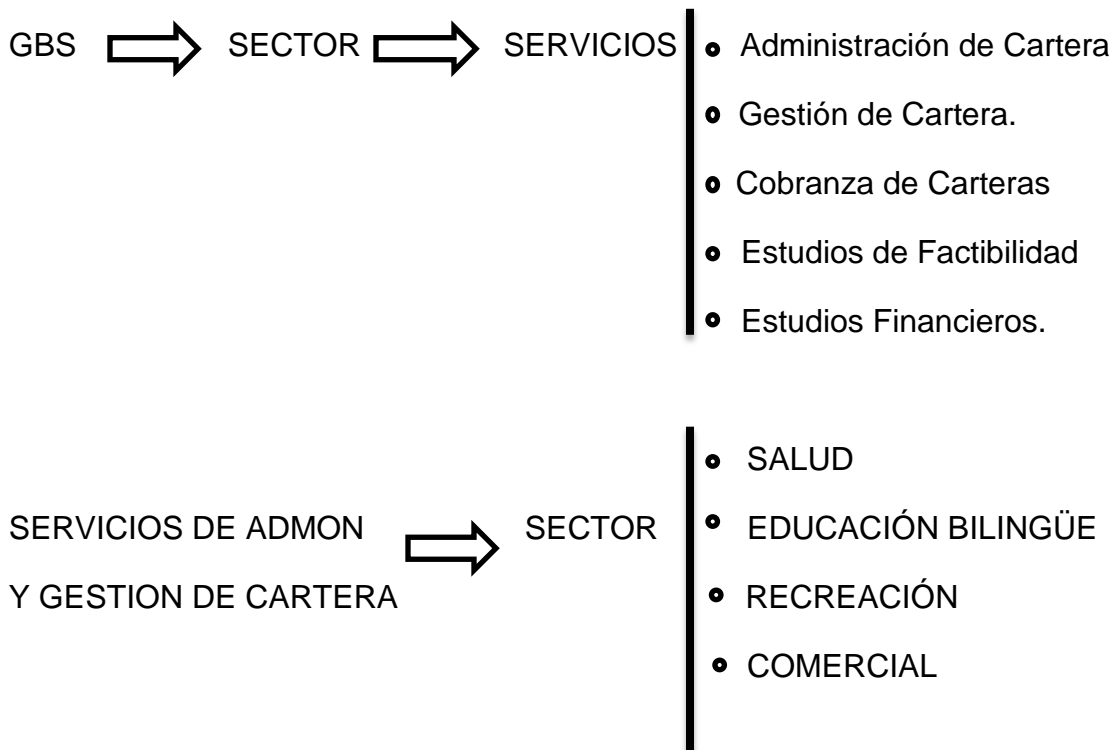
Convenio productos CocaCola y Postobon



Actualmente se tiene código comercial con las dos empresas más grandes de gaseosas del país, sin exclusividad con ninguna de las marcas, los códigos permiten la comercialización y distribuciones de todos los productos de las marcas dentro de la empresa Global Business Solutions.

10.8.2 Estrategias Administrativas y proyección de la organización

Las proyecciones asignadas por la Dirección se han venido desarrollando exitosamente, por esta razón Global Business Soluitons(GBS) se proyecta como la empresa casa de cobranzas líder en la región del sur de Colombia, basados en servicios oportunos y de calidad permitiendo que las empresas con las cuales trabajamos en la actualidad, sean nuestra principal referencia.



La Dirección tiene una continua comunicación con los empleados generando que se sienten satisfechos, y correspondidos por los intereses y decisiones de la organización, el clima organizacional entre todos los integrantes es agradable y placentero donde sale a flote los valores los cuales son Respeto, Honestidad y Responsabilidad, tienen claro que no son empleados del gerente si no por el contrario trabajan de la mano con la gerencia por el beneficio de todos en la empresa.

10.8.3 Estrategias de Personal

En las operaciones de gestión de cartera y visitas se maneja unos incentivos a los visitantes que logren acuerdos de pago, si el visitador logra que se cumpla este acuerdo se le bonificara un dinero en porcentaje al pago que realice el titular de la deuda los bonos corresponden alrededor de \$10.000 en adelante hasta \$100.000, estos bonos son consignados por la empresas Chevrolet y Ripley a BM&L y luego se hace el desembolso a nuestra cuenta corriente en el Banco AV Vilas esto ha generado que los empleados encargados de realizar las visitas se han efectivos y se denota el deseo por realizar un trabajo exitoso con motivación en sus labores, este incentivo económico igualmente lo manejamos en el área comercial el cual si

el asesor comercial logre un nuevo contrato se le bonificara adicional a lo ya pactado con su porcentaje de pago.

Para la empresa las fechas especial como cumpleaños y festividades como Navidad y San pedro son vitales tanto así que para esos días se organizan eventos de recreación y deporte para que los empleados disfruten y sientan ese acompañamiento que la empresa le ofrece por los servicios prestados de cada uno de los que son parte de la familia GBS.

10.9 Requerimientos técnicos y legales de operación

La superintendencia financiera de Colombia en su circular externa 052 de 2007, en el capítulo décimo segundo: que lleva como título, requerimientos mínimos de seguridad y calidad en el manejo de información a través de medios y canales de distribución de productos y servicios, establece los parámetros, normas y aplicaciones al manejo y uso de la información financiera de las personas, y dictaminando los procesos a seguir en un proceso de tercerización de carteras y gestión financiera.

En la operación de recolección y gestión de la información financiera es vital tener en cuenta la ley 1328 del 2009 Por la cual se dictan normas en materia financiera, de seguros, del mercado de valores y otras disposiciones la ley dispone de nueve títulos los cuales son fundamentales para las normas en materia financiera.

Dentro de los puntos claves que Global Business Solutions tiene que tener en cuenta es seguir paso a paso las normas de seguridad financiera donde se establece que solo al titular de la deuda se le debe entregar la información financiera y cualquier entrega de documentos físicos debe estar debidamente sellada tal que certifique que esta información solo le debe llegar al deudor y no a otro persona generando inseguridad e inconvenientes a el titular. Las garantías ya se han contratos, letras, pagares, entre otras deben estar debidamente firmadas y no debe tener ningún tachón ni enmendadura como lo establece la superintendencia financiera.

11. PLAN DE ACCIÓN GLOBAL BUSINESS SOLUTION

El plan de Acción se realiza bajo 4 etapas de desarrollo en proyección a 3 años con su respectivo responsable, recursos económicos, metas, objetivos, factor crítico del éxito, actividades a realizarse, posibles problemas con su correspondiente soluciones, POR QUÉ, QUÉ, CÓMO, QUIÉN, Y CUANDO son los ítem de desarrollo del plan de acción para la empresa Global Business Solutions, en total el plan de acción tiene un costo de \$5.000.000 para posicionar en el mercado como la mejor empresa del Sector BPO Y KPO, casa de cobranzas.

Ver Anexo (4 etapas de desarrollo del plan de acción de Global Business Solutions.)

13 ANEXOS

11. PLAN DE ACCIÓN GLOBAL BUSINESS SOLUTIONS

POR QUÉ	QUÉ	CÓMO	QUIÉN	CUÁNDO																					
				AÑO 1				AÑO 2				AÑO 3													
Factor Crítico de Éxito	Objetivo	Meta	Actividades	Posibles problemas	Soluciones	Responsable	Fecha inicial de actividad	Fecha fin actividad	PRESUPUESTO \$	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12				
Etapa 1- Tener identificado el segmento del mercado objetivo en la gestión control y administración de cartera en la ciudad de neiva.	Identificar clientes potenciales con grandes carteras y requerimiento de los servicios de BPO y KPO.	Realizar un convenio o contrato con una nueva organización del sector BPO y KPO.	Identificación de posibles clientes potenciales en la ciudad de neiva	Recolección de información en grandes proporcionalidades, estudio detallado de la información recolectada, dar prioridad a la información recolectada, dar prioridad a la información recolectada, dar prioridad a la información recolectada.	estudio detallado de la información recolectada, dar prioridad a la información recolectada, dar prioridad a la información recolectada.	ASESOR COMERCIAL	4 DE ENERO DEL 2016	11 DE ENERO DEL 2016	\$ 200.000																
			Estudio y verificación de la competencia en nuestros posibles clientes nuevos.			ASESOR COMERCIAL	15 DE ENERO DEL 2016	22 DE ENERO DEL 2016																	
			Investigación y análisis de la competencia con los contratos que en la actualidad se encuentran con clientes corporativos.			GERENCIA	15 DE ENERO DEL 2016	25 DE ENERO DEL 2016																	
			Establecer proyectos de presentación con el fin de dar a conocer los beneficios de Global Business Solutions		comunicación personal y citas empresariales con personal del cliente y de la organización	GERENCIA	24 DE ENERO DEL 2016	5 DE FEBRERO DEL 2016	\$ 500.000																
			Identificación y establecer porcentajes de trabajo con el fin de beneficiar al cliente y dar a entender la importancia de tenderizar los servicios BPO.	Demostrar en revisión y establecer contacto con clientes	comunicación personal y citas empresariales con personal del cliente y de la organización	GERENCIA, ASESOR COMERCIAL	5 DE FEBRERO DEL 2016	15 DE FEBRERO DEL 2016	\$ 300.000																

PLAN DE ACCIÓN GLOBAL BUSINESS SOLUTIONS

POR QUÉ	QUÉ	CÓMO	QUIEN	CUÁNDO																			
				AÑO 1				AÑO 2				AÑO 3											
Factor Crítico de Éxito	Objetivo	Meta	Actividades	Potenciales problemas	Soluciones	Responsable	Fecha inicial de actividad	Fecha fin de actividad	PRESUPUESTO \$	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
Etapa 2- Iniciar la etapa de inversión de la empresa en el establecimiento comercial	cambiar la imagen de la empresa y presentarla a los clientes con una alianza en las operaciones y servicios	posicionar la marca de Global Business Solutions como una organización sólida con una excelente presentación en su estructura física	Comprar nuevos equipos de oficina como accesorios de comunicación para PBX	Ejaja en el dinero líquido de la empresa	Solicitar préstamo a entidades financieras	GERENCIA	1 DE MARZO DEL 2016	08 DE MARZO DEL 2016	\$ 2.000.000														
			Comprar decoración y artes en las instalaciones de Global Business Solutions	Baja en el dinero líquido de la empresa	N	GERENCIA	21 DE MARZO DEL 2016	06 DE ABRIL DEL 2016	\$ 400.000														
			Compartir insumos y materia al por mayor (papelaria, cartas)	Perdida del contrato y/o Convenio	comunicación directa con el cliente	DPTO. COMERCIAL	09 DE MARZO DEL 2016	16 DE MARZO DEL 2016	\$ 200.000														

PLAN DE ACCIÓN GLOBAL BUSINESS SOLUTIONS

POR QUÉ	QUÉ	CÓMO	QUIEN	CUÁNDO																	
				AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3											
Factor Crítico de Éxito	Objetivo	Meta	Actividades	Posibles problemas	Soluciones	Responsable	Fecha Inicial de actividad	Fecha final de actividad	Presupuesto \$	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Etapa 3- Creación de la nueva estructura comercial y diseño funcional y operativo de la empresa	estructurar funcional y operacionalm ente la organizació n para el desarrollo de sus operaciones	convertir en Gobal Business Solutions como la mejor empresa de servicios BPO Y KPO del Departamento	Desarrollar detalladamente las estrategias obtenidas en DOFA	NA	Mejor funcionamiento en los departamentos de la empresa	GERENCIA	14 DE JUNIO DEL 2016	18 DE JUNIO DEL 2016	\$ 100.000												
			Desarrollar las actividades propuestas en el plan de desarrollo y estructura funcional	Poco tiempo por parte de la gerencia	Mejoras en sistemas de funciones dentro de la institución																
			Establecer estrategias y actividades lúdicas para cada uno de los clientes que en la actualidad Global tiene convenio	NA	credibilidad y confianza de parte los clientes hacia Global		23 DE MAYO DEL 2016	31 DE JULIO DEL 2016	\$ 500.000												

PLAN DE ACCIÓN GLOBAL BUSINESS SOLUTIONS

POR QUÉ	QUÉ	CÓMO	QUIÉN	CUÁNDO																	
				AÑO 1				AÑO 2				AÑO 3									
Factor Crítico de Éxito	Objetivo	Meta	Actividades	Posibles problemas	Soluciones	Responsable	Fecha Inicial de actividad	Fecha fin actividad	PRESUPUESTO \$												
Etapa 4- Control, gestión y administración en el aseguramiento de las metas y avanzar en sector BPO Y KPO	consolidar en el mercado el plan estratégico y estrategias comerciales s. y marketing con el fin de posicionar y fidelizar la marca	lograr las metas y consecuentes a trazados en las etapas 1, 2 y 3 con fin de establecer a Global Business Solutions como la mejor empresa de servicios BPO Y KPO en el departamento del Huila	Ejecución del plan estratégico	logísticos y tiempo	utilización de estrategias de impactos en el mercado	TODAS LAS AREAS	14 DE JUNIO DEL 2016	16 DE JUNIO DEL 2016	\$ 100.000												
			Ejecución de las estrategias establecidas en las matrices DOFA, EFI, EFE y matriz comparativa	Dispendioso	caer errores en las operaciones futuras	TODAS LAS AREAS	14 DE JUNIO DEL 2016	30 DE JUNIO DEL 2016	\$ 100.000												
			Ejecución del mapa de competitividad con el fin de avanzar en áreas de poca competitividad en la organización	logísticos y tiempo	ser una empresa mas solida y eficiente con grandes ganancias	TODAS LAS AREAS	23 DE MAYO DEL 2016	31 DE JULIO DEL 2016	\$ 100.000												
			Busqueda de nuevas alianzas y nuevos contratos	no tener afinidad con algunas empresas del sector	tener mas dinero disponible y poder disolver gerencias	GERENCIA			\$ 300.000												

 Formulario del Registro Único Tributario Hoja Principal				001																																							
Espacio reservado para la DIAN 			2. Concepto <input type="text" value="02"/> Actualización 4. Número de formulario 14256492591  (415)7707212489984(8020) 000001425649259 1																																								
5. Número de Identificación Tributaria (NIT): 1 0 7 5 2 4 8 2 8 3 - 7		6. DV <input type="text" value="7"/>		12. Dirección seccional Impuestos y Aduanas de Neiva																																							
			14. Buzón electrónico <input type="text" value="13"/>																																								
IDENTIFICACION																																											
24. Tipo de contribuyente: Persona natural o sucesión ilíquida <input type="text" value="2"/>		25. Tipo de documento: Cédula de ciudadanía <input type="text" value="13"/>		26. Número de identificación: 1 0 7 5 2 4 8 2 8 3																																							
27. Fecha expedición: 2 0 0 8 1 1 1 8		28. País: COLOMBIA <input type="text" value="169"/>		29. Departamento: Huila <input type="text" value="41"/>																																							
30. Ciudad/Municipio: Neiva <input type="text" value="001"/>		31. Primer apellido URDANETA		32. Segundo apellido ANDRADE																																							
33. Primer nombre CARLOS		34. Otros nombres EDUARDO		35. Razón social:																																							
36. Nombre comercial: C.J MULTISERVICIOS GRUPO EMPRESARIAL		37. Sigla:		38. País: COLOMBIA <input type="text" value="169"/>																																							
39. Departamento: Huila <input type="text" value="41"/>		40. Ciudad/Municipio: Neiva <input type="text" value="001"/>		41. Dirección CL 44 19 11 BRR PRADO NORTE																																							
42. Correo electrónico: carlosurdaneta1990@hotmail.com		43. Apartado aéreo		44. Teléfono 1: 8 6 6 4 9 7 6																																							
45. Teléfono 2: 3 2 0 3 2 0 1 1 5 5		CLASIFICACION																																									
Actividad principal 46. Código: 9 5 1 1 1 47. Fecha inicio actividad: 2 0 1 2 0 8 1 2		Actividad secundaria 48. Código: 9 5 2 2 49. Fecha inicio actividad: 2 0 1 2 0 8 1 2		Otras actividades 50. Código: 1 2 7 0 2 0 4 3 3 0																																							
Ocupación 51. Código: 3 4 1 4		52. Número establecimientos: 1																																									
Responsabilidades																																											
53. Código: <table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"> <tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td>11</td><td>12</td><td>13</td><td>14</td><td>15</td><td>16</td><td>17</td><td>18</td></tr> <tr><td>1</td><td>2</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> </table>						1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	1	2																		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18																										
1	2																																										
12- Ventas régimen simplificado																																											
Usuarios aduaneros 54. Código: <table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"> <tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> </table>			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10											Exportadores <table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>55. Forma</td> <td>56. Tipo</td> <td>Servicio</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td>57. Modo</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>58. CPC</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>			55. Forma	56. Tipo	Servicio	1	2	3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	57. Modo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			58. CPC	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10																																		
55. Forma	56. Tipo	Servicio	1	2	3																																						
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	57. Modo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																						
		58. CPC	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																						
Para uso exclusivo de la DIAN																																											
59. Anexos: SI <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		60. No. de Folios: <input type="text" value="4"/>		61. Fecha: 2 0 1 3 0 8 2 8																																							
La información contenida en el formulario, será responsabilidad de quien lo suscribe y en consecuencia corresponden exactamente a la realidad; por lo anterior, cualquier falsedad en que incurra podrá ser sancionada. Artículo 15 Decreto 2788 del 31 de Agosto de 2004. Firma del solicitante:			Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice. Firma autorizada: 984. Nombre LOZANO VILLAMIL JOHN FREDY 985. Cargo: Punto de Contacto Presencial																																								



FORMULARIO DEL REGISTRO ÚNICO EMPRESARIAL Y SOCIAL RUES



HOJA 1 DE 2

Diligencie a máquina o letra imprenta los datos. No se admiten tachones ni enmendaduras.
 - En los términos del artículo 33 del Código de Comercio, cualquier modificación de la información reportada debe ser actualizada.
 - En los términos del artículo 30 del Código de Comercio podrá solicitar información adicional.
 - Autorizo el uso y divulgación de toda la información contenida en este formulario y sus anexos.

CÓDIGO CÁMARA DE COMERCIO 2 3 **FECHA DE DILIGENCIAMIENTO** DÍA 1 2 MES 0 8 AÑO 2 0 1 3

INFORMACIÓN DEL REGISTRO

REGISTRO MERCANTIL / VENDEDORES DE JUEGOS DE SUERTE Y AZAR	REGISTRO ENTIDADES SIN ÁNIMO DE LUCRO / ECONOMÍA SOLIDARIA / VEEDURÍAS CIUDADANAS / ONG'S EXTRANJERAS	REGISTRO ÚNICO DE PROPONENTES
MATRÍCULA <input checked="" type="checkbox"/>	INSCRIPCIÓN <input type="checkbox"/>	INSCRIPCIÓN <input type="checkbox"/>
RENOVACIÓN <input type="checkbox"/>	RENOVACIÓN <input type="checkbox"/>	ACTUALIZACIÓN <input type="checkbox"/>
TRASLADO DE DOMICILIO <input type="checkbox"/>	TRASLADO DE DOMICILIO <input type="checkbox"/>	RENOVACIÓN <input type="checkbox"/>
No. DE MATRÍCULA MERCANTIL 00247199	No. DE INSCRIPCIÓN	ACTUALIZACIÓN POR TRASLADO DE DOMICILIO, INDIQUE LA CÁMARA DE COMERCIO ANTERIOR
AÑO QUE RENEVA 2 0 1 3	AÑO QUE RENEVA	CANCELACIÓN <input type="checkbox"/>
		No. DE INSCRIPCIÓN

IDENTIFICACIÓN

RAZÓN SOCIAL (SOLO SI ES PERSONA JURÍDICA)

SIGLA

Personas naturales PRIMER APELLIDO **URDANETA** SEGUNDO APELLIDO **ANDRADE** NOMBRES **CARLOS CARLOS**

IDENTIFICACIÓN No. 1 0 7 5 2 4 8 2 8 3 TIPO C.C. C.E. T.I. PASAPORTE País

NT. No. 1 0 7 5 2 4 8 2 8 3 v. 7

UBICACIÓN Y DATOS GENERALES

DIRECCIÓN DEL DOMICILIO PRINCIPAL **CALLE 44 NO. 19-11**

MUNICIPIO **NEIVA** DEPARTAMENTO **HUILA** PAÍS BARRIO **PRADO NORTE**

TELÉFONO 1 (Igual al reportado en el formulario de Registro Único Tributario DIAN casilla 44) 8 6 6 4 9 7 6 TELÉFONO 2 3 2 0 3 2 0 1 1 5 5 TELÉFONO 3 3 1 3 3 9 8 9 4 2 0

CORREO ELECTRÓNICO **cjmultiservicios@outlook.com**

DIRECCIÓN PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL **CALLE 44 NO. 19-11**

MUNICIPIO PARA NOTIFICACIÓN **NEIVA** DEPARTAMENTO PARA NOTIFICACIÓN **HUILA** PAÍS BARRIO **PRADO NORTE**

TELÉFONO 1 PARA NOTIFICACIÓN 8 6 6 4 9 7 6 TELÉFONO 2 PARA NOTIFICACIÓN 3 2 0 3 2 0 1 1 5 5 TELÉFONO 3 PARA NOTIFICACIÓN 3 1 3 3 9 8 9 4 2 0

CORREO ELECTRÓNICO DE NOTIFICACIÓN **cjmultiservicios@outlook.com**

ESTA EMPRESA ESTA UBICADA EN: LOCAL OFICINA LOCAL Y OFICINA FÁBRICA VIVIENDA FINCA

ACTIVIDADES ECONÓMICAS

ACTIVIDAD PRINCIPAL	ACTIVIDAD SECUNDARIA	OTRAS ACTIVIDADES	
CIU 1 SHD 9 5 1 1	CIU 2 SHD 9 5 2 2	CIU 3 SHD 7 0 2 0	CIU 4 SHD 4 3 3 0

INDIQUE EL CÓDIGO SHD SOLO SI SU ACTIVIDAD ECONOMICA LA DESARROLLA EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ, D.C.

INFORMACIÓN FINANCIERA

En los términos de la Ley debe tomarse del balance de apertura o con corte a 31 de diciembre del año anterior.

ACTIVO	PASIVO Y PATRIMONIO	ESTADO DE RESULTADOS
Corriente \$ 1,000,000.00	Pasivo Corriente \$ 0.00	Ingresos Operacionales \$ 0.00
Activo Fijo \$ 0.00	Largo Plazo \$ 0.00	Ingresos No Operacionales \$ 0.00
Fijo Neto \$ 0.00	Pasivo Total \$ 0.00	Gtos. Operacionales \$ 0.00
Otros \$ 0.00	Patrimonio Neto \$ 1,000,000.00	Gtos. No Operacionales \$ 0.00
Valorizaciones \$ 0.00	Pasivo + Patrimonio \$ 1,000,000.00	Costo de Ventas \$ 0.00
Inventario \$ 0.00		Depreciaciones y amortizaciones \$ 0.00
		Utilidad / Pérdida Operacional \$ 0.00
Activo Total 1,000,000.00		Utilidad / Pérdida Neta \$ 0.00

MARQUE CON UNA X SI ES: IMPORTADOR EXPORTADOR No. TRABAJADORES A NIVEL NACIONAL 0.00 % DE TRABAJADORES TEMPORALES 0

SI ES EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO

APORTES LABORALES	APORTES ACTIVOS	APORTES LABORALES ADICIONALES	APORTES EN DINERO	TOTAL APORTES
\$	\$	\$	\$	\$
%	%	%	%	%

SOLO PARA PERSONAS JURÍDICAS - COMPOSICIÓN DEL CAPITAL

CAPITAL SOCIAL	1. NACIONAL	1.1 PÚBLICO	1.2. PRIVADO	2. EXTRANJERO	2.1 PÚBLICO	2.2. PRIVADO
%	%	%	%	%	%	%

ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

ACTIVA <input type="checkbox"/>	ETAPA PREOPERATIVA <input type="checkbox"/>	EN CONCORDATO <input type="checkbox"/>	INTERVENIDA <input type="checkbox"/>
EN LIQUIDACIÓN <input type="checkbox"/>	ACUERDOS DE REESTRUCTURACIÓN <input type="checkbox"/>	OTRO <input type="checkbox"/>	CUAL? <input type="checkbox"/>

TAMAÑO DE LA EMPRESA

De conformidad con el artículo 2 de la Ley 590 de 2000 modificado por el artículo 43 de la Ley 1450 de 2011 y sus decretos reglamentarios o las normas que los modifique (Marque con una equis (X) de acuerdo a la certificación del Contador Público o Revisor Fiscal que se adjunta).

GRAN EMPRESA MEDIANA EMPRESA PEQUEÑA EMPRESA MICROEMPRESA

La empresa es creada por jóvenes menores de 28 años tecnólogos, técnicos o profesionales: SI NO

Si la respuesta anterior es afirmativa, indique el porcentaje (%) de su participación en el capital social de la empresa: %



**FORMULARIO DEL REGISTRO ÚNICO
EMPRESARIAL Y SOCIAL
RUES**



HOJA 2 DE 2

• Diligencie a máquina o letra impresa los datos. No se admiten tachones ni enmendaduras.
 • En los términos del artículo 33 del Código de Comercio, cualquier modificación de la información reportada debe ser actualizada.
 • En los términos del artículo 36 del Código de Comercio podrá solicitar información adicional.
 • Autorizo el uso y divulgación de toda la información contenida en este formulario y sus anexos.

TIPO DE ORGANIZACIÓN

SOCIEDAD COLECTIVA <input type="checkbox"/> 01	SOCIEDAD EN COMANDITA SIMPLE <input type="checkbox"/> 02	SOCIEDAD EN COMANDITA POR ACCIONES <input type="checkbox"/> 03	SOCIEDAD LIMITADA <input type="checkbox"/> 04
SOCIEDAD ANÓNIMA <input type="checkbox"/> 05	SOCIEDAD DE ECONOMÍA MIXTA <input type="checkbox"/> 06	SUCURSAL DE SOCIEDAD EXTRANJERA <input type="checkbox"/> 07	EMPRESA INDUSTRIAL Y COMERCIAL DEL ESTADO <input type="checkbox"/> 08
EMPRESA UNIPERSONAL <input type="checkbox"/> 09	SOCIEDAD DE HECHO <input type="checkbox"/> 10	PERSONA NATURAL <input checked="" type="checkbox"/> 11	
ORGANIZACIONES DE ECONOMÍA SOLIDARIA ESPECÍFIQUE <input type="checkbox"/> 12	COOPERATIVA <input type="checkbox"/> 12.1	EMPRESAS ASOCIATIVAS DE TRABAJO <input type="checkbox"/> 12.2	INSTITUCIONES AUXILIARES DE ECONOMÍA SOLIDARIA <input type="checkbox"/> 12.3
	EMPRESA DE SERVICIOS EN FORMA DE ADHÓN, PÚBLICA COOPERATIVA <input type="checkbox"/> 12.4	FOHDO DE EMPLEADOS <input type="checkbox"/> 12.5	COOPERATIVA DE TRABAJO ASOCIADO <input type="checkbox"/> 12.6
	ASOCIACIÓN MUTUAL <input type="checkbox"/> 12.7	EMPRESA SOLIDARIA DE SALUD <input type="checkbox"/> 12.8	EMPRESA COMUNITARIA <input type="checkbox"/> 12.9
	FEDERACIÓN Y CONFEDERACIÓN <input type="checkbox"/> 12.10	VEEDURÍA CIUDADANA <input type="checkbox"/>	ENTIDADES EXTRANJERAS DE DERECHO PRIVADO SIN ANIMO DE LUCRO <input type="checkbox"/>
ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO <input type="checkbox"/> 13	SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA <input type="checkbox"/> 14	OTROS <input type="checkbox"/> 99	¿CUAL? _____

¿Cual? _____

NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS QUE CONFORMAN LA EMPRESA, DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD ECONÓMICA QUE DESARROLLAN

1. AGROPECUARIOS _____	2. MINEROS _____	3. MANUFACTUREROS _____
4. SERVICIOS PÚBLICOS _____	5. CONSTRUCCIÓN Y OBRAS CIVILES _____	6. COMERCIALES _____
7. RESTAURANTES Y HOTELES <u>1</u>	8. TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO _____	9. COMUNICACIONES _____
10. FINANCIEROS, SEGUROS E INMOBILIARIOS _____	11. SERVICIOS COMUNALES Y PERSONALES _____	

ENTIDADES DE CRÉDITO CON LAS CUALES HA CELEBRADO OPERACIONES

NOMBRE DE LA ENTIDAD _____	OFICINA _____
NOMBRE DE LA ENTIDAD _____	OFICINA _____

REFERENCIAS DE DOS COMERCIANTES INSCRITOS

NOMBRE _____	DIRECCIÓN _____	TELÉFONO _____
NOMBRE _____	DIRECCIÓN _____	TELÉFONO _____

**DETALLE DE LOS BIENES RAICES QUE POSEA
(En cumplimiento del artículo 32 del Código de Comercio)**

Matrícula inmobiliaria _____

Dirección _____

Barrio _____

Municipio _____

Departamento _____

País _____

Matrícula inmobiliaria _____

Dirección _____

Barrio _____

Municipio _____

Departamento _____

País _____

NOTA: SI EL ESPACIO NO ES SUFICIENTE ADJUNTE LA INFORMACIÓN DE LOS OTROS BIENES EN HOJAS ANEXAS A ESTE FORMULARIO

SOLO PARA ENTIDADES SIN ANIMO DE LUCRO

12 Nombre de la Entidad que ejerce inspección, vigilancia y control: _____

El suscrito declara bajo la gravedad del juramento que la información reportada en este formulario es confiable, veraz, completa y exacta.
 Nombre del Matriculado, Representante Legal de la Persona Jurídica o inscrito:
CARLOS EDUARDO MROANETA A.
 Documento de Identificación No. 1075.702.7831 CE TI PASAPORTE PAIS _____

FIRMA _____
 Cualquier falsedad en que se incurra podrá ser sancionada de acuerdo con la Ley (Artículo 39 del Código de Comercio y normas concordantes y complementarias)


 PARA USO EXCLUSIVO DE LA CÁMARA DE COMERCIO
 Fecha: 2013/08/12

Liquidación: 0
Fecha: 2013/08/12 16:35:48



**FORMULARIO DEL REGISTRO
ÚNICO EMPRESARIAL Y SOCIAL RUES
ANEXO 1**



MATRÍCULA MERCANTIL O RENOVACIÓN DE ESTABLECIMIENTO
DE COMERCIO, SUCURSALES O AGENCIAS

Diligencia a máquina o letra impresa los datos. No se admiten tachones ni enmendaduras.
 Autorizo el uso y divulgación de la información reportada en este formulario.
 En los términos del artículo 33 del Código de Comercio, cualquier modificación de la información reportada debe ser actualizada.
 En los términos del artículo 36 del Código de Comercio podrá solicitar información adicional.

CÓDIGO CÁMARA DE COMERCIO 23 **FECHA DE DILIGENCIAMIENTO** DÍA 12 MES 08 AÑO 2013

ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO SUCURSAL AGENCIA MATRÍCULA RENOVACIÓN MATRÍCULA MERCANTIL No. 00247201 AÑO QUE RENEVA 2013

DATOS DEL ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO, SUCURSAL O AGENCIA

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO, SUCURSAL O AGENCIA
CJ MULTISERVICIOS GRUPO EMPRESARIAL

DIRECCIÓN COMERCIAL
CALLE 44 NO. 19-11 ZONA POSTAL BARRIO PRADO NORTE

MUNICIPIO NEIVA DEPARTAMENTO HUILA CÓDIGO DANE 41001

TELÉFONO 1 8664976000 TELÉFONO 2 32032011155 TELÉFONO 3 3133989420

CORREO ELECTRÓNICO
cimultiservicios@outlook.com FAX

DIRECCIÓN DE NOTIFICACIÓN JUDICIAL
CALLE 44 NO. 19-11 ZONA POSTAL BARRIO

MUNICIPIO PARA NOTIFICACIÓN NEIVA DEPARTAMENTO PARA NOTIFICACIÓN HUILA CÓDIGO DANE 41001

CORREO ELECTRÓNICO DE NOTIFICACIÓN FAX

ACTIVOS VINCULADOS AL ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO SUCURSAL O AGENCIA Datos en pesos sin Decimales \$ **00000001000000.00**

ACTIVIDAD ECONÓMICA DEL ESTABLECIMIENTO, SUCURSAL O AGENCIA

INDIQUE UNA CLASIFICACIÓN PRINCIPAL Y MÁXIMO TRES CLASIFICACIONES SECUNDARIAS, TOMADAS DEL SISTEMA DE CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL INTERNACIONAL UNIFORME (CIIU)

ACTIVIDAD PRINCIPAL		ACTIVIDAD SECUNDARIA		OTRAS ACTIVIDADES	
CIIU 1	SHD	CIIU 2	SHD	CIIU 3	SHD
9511		9522		7020	
				4330	

INDIQUE EL CÓDIGO SHD SOLO SI SU ACTIVIDAD ECONÓMICA LA DESARROLLA EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ, D.C.
 No. DE TRABAJADORES VINCULADOS AL ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO, SUCURSAL O AGENCIA **0**

INFORMACIÓN SOBRE EL ESTABLECIMIENTO, SUCURSAL O AGENCIA

PROPIETARIO ÚNICO SOCIEDAD DE HECHO COPROPIETARIO EL LOCAL DONDE FUNCIONA EL ESTABLECIMIENTO ES: PROPIO AJENO

PROPIETARIO (S)

SI EL ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO POSEE MAS PROPIETARIOS, ADJUNTE FOTOCOPIA DE ESTE FORMULARIO FIRMADO EN ORIGINAL

NOMBRE DEL PROPIETARIO, (PERSONA NATURAL O PERSONA JURÍDICA)
URDANETA ANDRADE CARLOS CARLOS

IDENTIFICACIÓN No. 1075248283 CC CE NIT PASAPORTE PAÍS No. MATRÍCULA MERCANTIL DEL PROPIETARIO 247199 CÁMARA DE COMERCIO A LA QUE PERTENECE 23

DIRECCIÓN DEL DOMICILIO PRINCIPAL
CALLE 44 NO. 19-11

MUNICIPIO NEIVA DEPARTAMENTO HUILA

TELÉFONO 1 8664976000 TELÉFONO 2 32032011155

DIRECCIÓN PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL MUNICIPIO PARA NOTIFICACIÓN DEPARTAMENTO PARA NOTIFICACIÓN
CALLE 44 NO. 19-11 NEIVA HUILA

NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL O ADMINISTRADOR

TIPO DE IDENTIFICACIÓN C.C. C.E. NIT PASAPORTE No. PAÍS

El suscrito declara bajo la gravedad del juramento que la información reportada en este formulario es confiable, veraz, completa y exacta.

FIRMA
 NOMBRE DEL PROPIETARIO, (PERSONA NATURAL O PERSONA JURÍDICA)

IDENTIFICACIÓN No. CC CE NIT PASAPORTE PAÍS No. MATRÍCULA MERCANTIL DEL PROPIETARIO CÁMARA DE COMERCIO A LA QUE PERTENECE

DIRECCIÓN MUNICIPIO DEPARTAMENTO TELÉFONO 1 TELÉFONO 2

NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL O ADMINISTRADOR

IDENTIFICACIÓN No. CC CE NIT PASAPORTE PAÍS

El suscrito propietario o representante legal declara bajo la gravedad de juramento que la información reportada en este formulario es confiable, veraz, completa y exacta.

FIRMA

ESPACIO EXCLUSIVO PARA LA CÁMARA DE COMERCIO

Liquidación: 0
 Fecha: 2013/08/12 16:36:15



No. 1850331

CAMARA DE COMERCIO DE NEIVA
CERTIFICADO DE MATRICULA MERCANTIL

Número de operación: 01CLS0827014 Fecha: 20150827 Hora: 09:41:04 Pagina : 1

CERTIFICADO DE MATRICULA DE PERSONA NATURAL
LA CAMARA DE COMERCIO DE NEIVA , CON FUNDAMENTO EN LAS MATRICULAS
DEL REGISTRO MERCANTIL, CERTIFICA:

NOMBRE : URDANETA ANDRADE CARLOS EDUARDO

C.C. : 01075248283

N.I.T.: 00001075248283-7

MATRICULA NO: 00247199 DEL 12 DE AGOSTO DE 2013

DIRECCION: CALLE 44 NO. 19-11

TELEFONO 1 : 8664976

TELEFONO 2 : 3203201155

TELEFONO 3 : 3133989420

BARRIO : PRADO NORTE

MUNICIPIO : NEIVA

CERTIFICA :

DIRECCION DE NOTIFICACION JUDICIAL : CALLE 44 NO. 19-11

TELEFONO NOTIFICACION JUDICIAL: 8664976

TELEFONO NOTIFICACION JUDICIAL 2: 3203201155

BARRIO NOTIFICACION: PRADO NORTE

MUNICIPIO : NEIVA

E-MAIL COMERCIAL: cjmultiservicios@outlook.com

E-MAIL NOTIFICACION JUDICIAL: cjmultiservicios@outlook.com

CERTIFICA :

RENOVACION DE LA MATRICULA: EL 31 DE MARZO DE 2015

ULTIMO AÑO RENOVADO : 2015

ACTIVIDAD PRINCIPAL:

9511 MANTENIMIENTO Y REPARACION DE COMPUTADORES Y DE EQUIPO
PERIFERICO

ACTIVIDAD SECUNDARIA:

6511 SEGUROS GENERALES

ACTIVIDAD ADICIONAL 1:

7020 ACTIVIDADES DE CONSULTORIA DE GESTION

ACTIVIDAD ADICIONAL 2:

7310 PUBLICIDAD

TOTAL ACTIVOS : \$ 1,000,000.00

CERTIFICA :

PROPIETARIO DE LOS SIGUIENTES ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO:

NOMBRE : GLOBAL BUSINESS SOLUTION

DIRECCION: CALLE 44 NO. 19-11

TELEFONO 1 : 8664976

TELEFONO 2 : 3203201155

TELEFONO 3 : 3133989420

BARRIO : PRADO NORTE

MUNICIPIO : NEIVA

MATRICULA NO: 00247201 DEL 12 DE AGOSTO DE 2013

RENOVO EL AÑO 2015 , EL 31 DE MARZO DE 2015

ACTIVOS VINCULADOS AL ESTABLECIMIENTO : \$ 1,000,000



ACTIVIDAD PRINCIPAL:
8291 ACTIVIDADES DE AGENCIAS DE COBRANZA Y OFICINAS DE CALIFICACION CREDITICIA

ACTIVIDAD SECUNDARIA:
6511 SEGUROS GENERALES

ACTIVIDAD ADICIONAL 1:
7020 ACTIVIDADES DE CONSULTORIA DE GESTION

ACTIVIDAD ADICIONAL 2:
7310 PUBLICIDAD

***LA CAMARA DE COMERCIO DE NEIVA INFORMA: ***

QUE LA MATRICULA MERCANTIL DEL COMERCIANTE LOCALIZADO EN LA DIRECCION: CALLE 44 NO. 19-11 , EN LAS PRÓXIMAS 8 HORAS SIGUIENTES AL REGISTRO DE LA MATRICULA SE COMUNICARÁ AL DEPTO ADMINISTRATIVO DE: PLANEACION, SANEAMIENTO AMBIENTAL Y ZONOSIS, DIRECCION DE JUSTICIA MUNICIPAL, DIRECCION ADMINISTRATIVA DE EMERGENCIAS Y DESASTRES (BOMBEROS), SAYCO Y ACINPRO.

DE IGUAL FORMA, A LA SECRETARIA DE HACIENDA DONDE SE GENERO LA MATRICULA ANTE INDUSTRIA Y COMERCIO, SALVO EN LOS CASOS QUE LA ACTIVIDAD NO ESTE SUJETA A ESTA.

LOS DATOS CONTENIDOS EN ESTA SECCION DE INFORMACION COMPLEMENTARIA NO HACEN PARTE DEL REGISTRO PUBLICO, NI SON CERTIFICADOS POR LA CAMARA DE COMERCIO DE NEIVA EN EJERCICIO DE SUS FUNCIONES LEGALES. LA ENTIDAD SOLO HACE PUBLICO EL CONOCIMIENTO QUE DE ELLOS HA TENIDO.

CERTIFICA:

LA INFORMACION ANTERIOR HA SIDO TOMADA DIRECTAMENTE DEL FORMULARIO DE MATRICULA DILIGENCIADO POR EL COMERCIANTE.

DE CONFORMIDAD CON LO CONCEPTUADO POR LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO, LOS ACTOS DE REGISTRO AQUI CERTIFICADOS QUEDAN EN FIRME DIEZ (10) DIAS HABLES DESPUES DE LA FECHA DE PUBLICACION EN EL BOLETIN DEL REGISTRO DE LA CORRESPONDIENTE INSCRIPCION, SIEMPRE QUE NO SEAN OBJETO DE RECURSOS EN LA VIA GUBERNATIVA

VALOR DEL CERTIFICADO : \$2300

DE CONFORMIDAD CON EL DECRETO 2150 DE 1995 Y LA AUTORIZACION IMPARTIDA POR LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO, MEDIANTE EL OFICIO DEL 18 DE NOVIEMBRE DE 1996, LA FIRMA MECANICA QUE APARECE A CONTINUACION TIENE PLENA VALIDEZ PARA TODOS LOS EFECTOS LEGALES

		Formulario del Registro Único Tributario Hoja Principal				001																																						
2. Concepto <input type="checkbox"/> 0 <input checked="" type="checkbox"/> 2 Actualización Espacio reservado para la DIAN				4. Número de formulario 14297649174																																								
				 (415)7707212489984(8020) 0000014297649174																																								
5. Número de Identificación Tributaria (NIT): 1 0 7 5 2 4 8 2 8 3 - 7		6. DV 7		12. Dirección seccional Impuestos y Aduanas de Neiva		14. Buzón electrónico <input type="text" value="13"/>																																						
IDENTIFICACION																																												
24. Tipo de contribuyente: Persona natural o sucesión ilíquida <input type="checkbox"/> 2		25. Tipo de documento: Cédula de ciudadanía <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 3		26. Número de identificación: 1 0 7 5 2 4 8 2 8 3		27. Fecha expedición: 2 0 0 8 1 1 1 8																																						
Lugar de expedición COLOMBIA		28. País: <input type="text" value="1"/> <input type="text" value="6"/> <input type="text" value="9"/>		29. Departamento: Huila		30. Ciudad/Municipio: Neiva <input type="text" value="0"/> <input type="text" value="0"/> <input type="text" value="1"/>																																						
31. Primer apellido URDANETA		32. Segundo apellido ANDRADE		33. Primer nombre CARLOS		34. Otros nombres EDUARDO																																						
35. Razón social:																																												
36. Nombre comercial: GLOBAL BUSINESS SOLUTION																																												
UBICACION																																												
38. País: COLOMBIA		39. Departamento: <input type="text" value="1"/> <input type="text" value="6"/> <input type="text" value="9"/> Huila		40. Ciudad/Municipio: <input type="text" value="4"/> <input type="text" value="1"/> Neiva		<input type="text" value="0"/> <input type="text" value="0"/> <input type="text" value="1"/>																																						
41. Dirección principal CL 44 19 11 BRR PRADO NORTE																																												
42. Correo electrónico: carlosurdaneta1990@hotmail.com		43. Apartado aéreo		44. Teléfono 1: 8 6 6 4 9 7 6		45. Teléfono 2: 3 2 0 3 2 0 1 1 5 5																																						
CLASIFICACION																																												
Actividad económica				Ocupación																																								
46. Código: 9 5 1 1		47. Fecha inicio actividad: 2 0 1 2 0 8 1 2		48. Código: 6 5 1 1		49. Fecha inicio actividad: 2 0 1 2 0 8 1 2																																						
50. Código: 1 2		51. Código: 3 4 1 4		52. Número establecimientos: <input type="text" value="1"/>																																								
Responsabilidades, Calidades y Atributos																																												
53. Código: <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td>11</td><td>12</td><td>13</td><td>14</td><td>15</td><td>16</td><td>17</td><td>18</td></tr> <tr><td>1</td><td>2</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> </table>								1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	1	2																	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18																											
1	2																																											
12- Ventas régimen simplificado																																												
Usuarios aduaneros				Exportadores																																								
54. Código:				55. Forma		56. Tipo																																						
<table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> </table>				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10											<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>																		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10																																			
		Servicio		1		2		3																																				
		57. Modo		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>																																				
		58. CPC		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>																																				
Para uso exclusivo de la DIAN																																												
59. Anexos: SI <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>				60. No. de Folios: <input type="text" value="1"/>		61. Fecha: 2 0 1 5 0 3 0 2																																						
La información contenida en el formulario, será responsabilidad de quien lo suscribe y en consecuencia corresponde exactamente a la realidad, por lo anterior, cualquier falsedad o inexactitud en que incurra podrá ser sancionada. Artículo 18 Decreto 2460 de Noviembre de 2013 Firma del solicitante:				Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice. Firma autorizada: 984. Nombre PINTO MOSQUERA JORGE HERNAN 985. Cargo: Gestor I																																								



FORMULARIO DEL REGISTRO ÚNICO EMPRESARIAL Y SOCIAL RUES



HOJA 1 DE 2

Diligencie a máquina o letra impresa los datos. No se admiten tachones ni enmendaduras.
 - En los términos del artículo 33 del Código de Comercio, cualquier modificación de la información reportada debe ser actualizada.
 - En los términos del artículo 36 del Código de Comercio podrá solicitar información adicional.
 - Autorizo el uso y divulgación de toda la información contenida en este formulario y sus anexos.

TSBTWN

CÓDIGO CÁMARA DE COMERCIO 2 3 **FECHA DE DILIGENCIAMIENTO** DÍA 2 7 MES 0 5 AÑO 2 0 1 4

INFORMACIÓN DEL REGISTRO		
REGISTRO MERCANTIL / VENDEDORES DE JUEGOS DE SUERTE Y AZAR	REGISTRO ENTIDADES SIN ÁNIMO DE LUCRO / ECONOMÍA SOLIDARIA / VEEDURÍAS CIUDADANAS / ONG'S EXTRANJERAS	REGISTRO ÚNICO DE PROPONENTES
MATRICULA <input type="checkbox"/>	INSCRIPCIÓN <input type="checkbox"/>	INSCRIPCIÓN <input type="checkbox"/>
RENOVACIÓN <input checked="" type="checkbox"/>	RENOVACIÓN <input type="checkbox"/>	ACTUALIZACIÓN <input type="checkbox"/>
TRASLADO DE DOMICILIO <input type="checkbox"/>	TRASLADO DE DOMICILIO <input type="checkbox"/>	RENOVACIÓN <input type="checkbox"/>
No. DE MATRICULA MERCANTIL 247199	No. DE INSCRIPCIÓN	ACTUALIZACIÓN POR TRASLADO DE DOMICILIO, INDIQUE LA CÁMARA DE COMERCIO ANTERIOR
AÑO QUE RENEVA 2 0 1 4	AÑO QUE RENEVA	CANCELACIÓN <input type="checkbox"/>
		No. DE INSCRIPCIÓN

IDENTIFICACIÓN

RAZÓN SOCIAL (SOLO SI ES PERSONA JURÍDICA)

SIGLA

2 Personas naturales PRIMER APELLIDO **URDANETA** SEGUNDO APELLIDO **ANDRADE** NOMBRES **CARLOS EDUARDO**

IDENTIFICACIÓN No. 1 0 7 5 2 4 8 2 8 3 TIPO C.C. C.E. T.I. PASAPORTE País

NIT. No. 1 0 7 5 2 4 8 2 8 3 D.V. 7

UBICACIÓN Y DATOS GENERALES

DIRECCIÓN DEL DOMICILIO PRINCIPAL **CALLE 44 NO. 19-11**

MUNICIPIO **NEIVA** DEPARTAMENTO **HUILA** PAÍS **PRADO NORTE**

TELÉFONO 1 (igual al reportado en el formulario de Registro Único Tributario DIAN casilla 44) 8 6 6 4 9 7 6 TELÉFONO 2 3 2 0 3 2 0 1 1 5 5 TELÉFONO 3 3 1 3 3 9 8 9 4 2 0

CORREO ELECTRÓNICO **cjmultiservicios@outlook.com**

DIRECCIÓN PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL **CALLE 44 NO. 19-11**

MUNICIPIO PARA NOTIFICACIÓN **NEIVA** DEPARTAMENTO PARA NOTIFICACIÓN **HUILA** PAÍS **PRADO NORTE**

TELÉFONO 1 PARA NOTIFICACIÓN 8 6 6 4 9 7 6 TELÉFONO 2 PARA NOTIFICACIÓN 3 2 0 3 2 0 1 1 5 5 TELÉFONO 3 PARA NOTIFICACIÓN 3 1 3 3 9 8 9 4 2 0

CORREO ELECTRÓNICO DE NOTIFICACIÓN **cjmultiservicios@outlook.com**

De conformidad con lo establecido en el artículo 67 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo, autorizo a la Cámara de Comercio para que envíe notificaciones o comunicaciones relacionadas con los registros públicos a nuestro cargo, a los correos electrónicos aquí informados. SI NO

Autorizo a la Cámara de Comercio para que envíe alertas relacionadas con los registros públicos a nuestro cargo, a los números celulares, aquí informados. SI NO

ESTA EMPRESA ESTA UBICADA EN: LOCAL OFICINA LOCAL Y OFICINA FÁBRICA VIVIENDA FINCA

ACTIVIDADES ECONÓMICAS

Indique una clasificación principal y máximo tres clasificaciones secundarias, tomadas del sistema de clasificación industrial internacional uniforme (CIIU)

ACTIVIDAD PRINCIPAL	ACTIVIDAD SECUNDARIA	OTRAS ACTIVIDADES	OTRAS ACTIVIDADES
CIIU 1 SHD 9 5 1 1	CIIU 2 SHD 6 5 1 1	CIIU 3 SHD 7 0 2 0	CIIU 4 SHD 7 3 1 0

INDIQUE EL CÓDIGO SHD SOLO SI SU ACTIVIDAD ECONOMICA LA DESARROLLA EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ, D.C.

INFORMACIÓN FINANCIERA

En los términos de la Ley debe tomarse del balance de apertura o con corte a 31 de diciembre del año anterior.

ACTIVO	PASIVO Y PATRIMONIO	ESTADO DE RESULTADOS
Corriente \$ 1,000,000.00	Pasivo Corriente \$ 0.00	Ingresos Operacionales \$ 0.00
Fijo Neto \$ 0.00	Largo Plazo \$ 0.00	Ingresos No Operacionales \$ 0.00
Otros \$ 0.00	Pasivo Total \$ 0.00	Gtos. Operacionales \$ 0.00
Valorizaciones \$ 0.00	Patrimonio Neto \$ 1,000,000.00	Gtos. No Operacionales \$ 0.00
	Pasivo + Patrimonio \$ 1,000,000.00	Costo de Ventas \$ 0.00
		Utilidad / Pérdida Operacional \$ 0.00
		Utilidad / Pérdida Neta \$ 0.00
Activo Total \$ 1,000,000.00		

MARKÉ CON UNA X SI ES: IMPORTADOR EXPORTADOR No. TRABAJADORES A NIVEL NACIONAL En virtud de lo establecido en el artículo segundo de la ley 1429 de 2010 0 0 0 % DE TRABAJADORES TEMPORALES 0

SI ES EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO

APORTES LABORALES	APORTES ACTIVOS	APORTES LABORALES ADICIONALES	APORTES EN DINERO
\$	\$	\$	\$
%	%	%	%

SOLO PARA PERSONAS JURÍDICAS - COMPOSICIÓN DEL CAPITAL

1. NACIONAL	2. EXTRANJERO
1.1 PÚBLICO %	2.1 PÚBLICO %
1.2 PRIVADO %	2.2 PRIVADO %

6 FECHA DE CONSTITUCIÓN _____ HASTA _____

ACTIVA ETAPA PREOPERATIVA EN CONCORDATO INTERVENIDA

EN LIQUIDACIÓN ACUERDOS DE REESTRUCTURACIÓN OTRO CUAL? _____

7 La empresa es creada por jóvenes menores de 28 años tecnólogos, técnicos o profesionales: SI _____ NO

Si la respuesta anterior es afirmativa, indique el porcentaje (%) de su participación en el capital social de la empresa: % _____



FORMULARIO DEL REGISTRO ÚNICO EMPRESARIAL Y SOCIAL RUES

HOJA 2 DE 2



Diligencia a máquina o letra imprenta los datos. No se admiten tachones ni enmendaduras.
 • En los términos del artículo 33 del Código de Comercio, cualquier modificación de la información reportada debe ser actualizada.
 • En los términos del artículo 36 del Código de Comercio podrá solicitar información adicional.
 • Autorizo el uso y divulgación de toda la información contenida en este formulario y sus anexos.

TSBTWN

TIPO DE ORGANIZACIÓN			
SOCIEDAD COLECTIVA <input type="checkbox"/> 01	SOCIEDAD EN COMANDITA SIMPLE <input type="checkbox"/> 02	SOCIEDAD EN COMANDITA POR ACCIONES <input type="checkbox"/> 03	SOCIEDAD LIMITADA <input type="checkbox"/> 04
SOCIEDAD ANÓNIMA <input type="checkbox"/> 05	SOCIEDAD DE ECONOMÍA MIXTA <input type="checkbox"/> 06	SUCURSAL DE SOCIEDAD EXTRANJERA <input type="checkbox"/> 07	EMPRESA INDUSTRIAL Y COMERCIAL DEL ESTADO <input type="checkbox"/> 08
EMPRESA UNIPERSONAL <input type="checkbox"/> 09	SOCIEDAD DE HECHO <input type="checkbox"/> 10	PERSONA NATURAL <input checked="" type="checkbox"/> 11	
ORGANIZACIONES DE ECONOMÍA SOLIDARIA ESPECÍFICHE <input type="checkbox"/> 12	COOPERATIVA <input type="checkbox"/> 12.1	EMPRESAS ASOCIATIVAS DE TRABAJO <input type="checkbox"/> 12.2	INSTITUCIONES AUXILIARES DE ECONOMÍA SOLIDARIA <input type="checkbox"/> 12.3
	EMPRESA DE SERVICIOS EN FORMA DE ADMON. PÚBLICA COOPERATIVA <input type="checkbox"/> 12.4	FONDO DE EMPLEADOS <input type="checkbox"/> 12.5	COOPERATIVA DE TRABAJO ASOCIADO <input type="checkbox"/> 12.6
	ASOCIACIÓN MUTUAL <input type="checkbox"/> 12.7	EMPRESA SOLIDARIA DE SALUD <input type="checkbox"/> 12.8	EMPRESA COMUNITARIA <input type="checkbox"/> 12.9
	FEDERACIÓN Y CONFEDERACIÓN <input type="checkbox"/> 12.10	VEEDURÍA CIUDADANA <input type="checkbox"/>	ENTIDADES EXTRANJERAS DE DERECHO PRIVADO SIN ÁNIMO DE LUCRO <input type="checkbox"/>
ENTIDAD SIN ÁNIMO DE LUCRO <input type="checkbox"/> 13	SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA <input type="checkbox"/> 14	OTROS <input type="checkbox"/> 99	¿CUAL? _____

NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS QUE CONFORMAN LA EMPRESA, DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD ECONÓMICA QUE DESARROLLAN

1. AGROPECUARIOS _____	2. MINEROS _____	3. MANUFACTUREROS _____
4. SERVICIOS PÚBLICOS _____	5. CONSTRUCCIÓN Y OBRAS CIVILES _____	6. COMERCIALES _____
7. RESTAURANTES Y HOTELES <u>1</u>	8. TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO _____	9. COMUNICACIONES _____
10. FINANCIEROS, SEGUROS E INMOBILIARIOS _____	11. SERVICIOS COMUNALES Y PERSONALES _____	

ENTIDADES DE CRÉDITO CON LAS CUALES HA CELEBRADO OPERACIONES DE CRÉDITO

NOMBRE DE LA ENTIDAD _____	OFICINA _____
NOMBRE DE LA ENTIDAD _____	OFICINA _____

REFERENCIAS DE DOS COMERCIANTES INSCRITOS

NOMBRE	DIRECCIÓN	TELÉFONO
_____	_____	_____
_____	_____	_____

DETALLE DE LOS BIENES RAICES QUE POSEA (En cumplimiento del artículo 32 del Código de Comercio)

Matrícula inmobiliaria _____ Dirección _____ Barrio _____ Municipio _____ Departamento _____ País _____	Matrícula inmobiliaria _____ Dirección _____ Barrio _____ Municipio _____ Departamento _____ País _____
Matrícula inmobiliaria _____ Dirección _____ Barrio _____ Municipio _____ Departamento _____ País _____	Matrícula inmobiliaria _____ Dirección _____ Barrio _____ Municipio _____ Departamento _____ País _____

NOTA: SI EL ESPACIO NO ES SUFICIENTE ADJUNTE LA INFORMACIÓN DE LOS OTROS BIENES EN HOJAS ANEXAS A ESTE FORMULARIO


SOLO PARA ENTIDADES SIN ÁNIMO DE LUCRO

12 Nombre de la Entidad que ejerce inspección, vigilancia y control: _____

El suscrito declara bajo la gravedad del juramento que la información reportada en este formulario es confiable, veraz, completa y exacta.
 Nombre del Matriculado, Representante Legal de la Persona Jurídica o inscrito:
CARLOS EDUARDO URDANETA ANDRADE
 Documento de Identificación No. 1075248283 cc ce ti PASAPORTE

FIRMA _____
 Cualquier falsedad en que se incurra podrá ser sancionada de acuerdo con la Ley (Artículo 38 del Código de Comercio y normas concordantes y complementarias)

PARA USO EXCLUSIVO DE LA CÁMARA DE COMERCIO



Nro. Liq. 123944



**FORMULARIO DEL REGISTRO
ÚNICO EMPRESARIAL Y SOCIAL RUES
ANEXO 1**
MATRÍCULA MERCANTIL O RENOVACIÓN DE ESTABLECIMIENTO
DE COMERCIO, SUCURSALES O AGENCIAS



- Diligencie a máquina o letra impresa los datos. No se admiten tachones ni enmendaduras.
- Autorizo el uso y divulgación de la información reportada en este formulario.
- En los términos del artículo 33 del Código de Comercio, cualquier modificación de la información reportada debe ser actualizada.
- En los términos del artículo 36 del Código de Comercio podrá solicitar información adicional.

TSBTWN

CÓDIGO CÁMARA DE COMERCIO 2 3 **FECHA DE DILIGENCIAMIENTO** DÍA 2 7 MES 0 5 AÑO 2 0 1 4

ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO SUCURSAL AGENCIA MATRÍCULA RENOVACIÓN MATRÍCULA MERCANTIL No. 247201 AÑO QUE RENEVA 2 0 1 4

DATOS DEL ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO, SUCURSAL O AGENCIA

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO, SUCURSAL O AGENCIA
GLOBAL BUSINESS SOLUTION

DIRECCIÓN COMERCIAL ZONA POSTAL BARRIO
CALLE 44 NO. 19-11 PRADO NORTE

MUNICIPIO DEPARTAMENTO CÓDIGO DANE
NEIVA HUILA 41001

TELÉFONO 1 8 6 6 4 9 7 6 TELÉFONO 2 3 2 0 3 2 0 1 1 5 5 TELÉFONO 3 3 1 3 3 9 8 9 4 2 0

CORREO ELECTRÓNICO FAX
cjmultiservicios@outlook.com

DIRECCIÓN DE NOTIFICACIÓN JUDICIAL ZONA POSTAL BARRIO
CALLE 44 NO. 19-11 PRADO NORTE

MUNICIPIO PARA NOTIFICACIÓN DEPARTAMENTO PARA NOTIFICACIÓN CÓDIGO DANE
NEIVA HUILA 41001

CORREO ELECTRÓNICO DE NOTIFICACIÓN FAX
cjmultiservicios@outlook.com

ACTIVOS VINCULADOS AL ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO SUCURSAL O AGENCIA \$ **1,000,000**

ACTIVIDAD ECONÓMICA DEL ESTABLECIMIENTO, SUCURSAL O AGENCIA

INDIQUE UNA CLASIFICACIÓN PRINCIPAL Y MÁXIMO TRES CLASIFICACIONES SECUNDARIAS, TOMADAS DEL SISTEMA DE CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL INTERNACIONAL UNIFORME (CIIU)

ACTIVIDAD PRINCIPAL	ACTIVIDAD SECUNDARIA		OTRAS ACTIVIDADES	
CIIU 1 SHD	CIIU 2 SHD	CIIU 3 SHD	CIIU 4 SHD	SHD
9 5 1 1	6 5 1 1	7 0 2 0	7 3 1 0	

INDIQUE EL CÓDIGO SHD SOLO SI SU ACTIVIDAD ECONOMICA LA DESARROLLA EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ, D.C.

No. DE TRABAJADORES VINCULADOS AL ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO, SUCURSAL O AGENCIA **0**

INFORMACIÓN SOBRE EL ESTABLECIMIENTO, SUCURSAL O AGENCIA

PROPIETARIO ÚNICO SOCIEDAD DE HECHO COPROPIETARIO EL LOCAL DONDE FUNCIONA EL ESTABLECIMIENTO ES: PROPIO AJENO

PROPIETARIO (S)

SI EL ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO POSEE MAS PROPIETARIOS, ADJUNTE FOTOCOPIA DE ESTE FORMULARIO FIRMADO EN ORIGINAL.

NOMBRE DEL PROPIETARIO, (PERSONA NATURAL O PERSONA JURÍDICA)
URDANETA ANDRADE CARLOS EDUARDO

IDENTIFICACIÓN No. MATRÍCULA MERCANTIL DEL PROPIETARIO CÁMARA DE COMERCIO A LA QUE PERTENECE
No. 1 0 7 5 2 4 8 2 8 3 CC CE NIT PASAPORTE PAÍS 247199 23

DIRECCIÓN DEL DOMICILIO PRINCIPAL
CALLE 44 NO. 19-11

MUNICIPIO DEPARTAMENTO
41001 HUILA

TELÉFONO 1 8 6 6 4 9 7 6 TELÉFONO 2 3 2 0 3 2 0 1 1 5 5 TELÉFONO 3

DIRECCIÓN PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL MUNICIPIO PARA NOTIFICACIÓN DEPARTAMENTO PARA NOTIFICACIÓN
CALLE 44 NO. 19-11 NEIVA HUILA

NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL O ADMINISTRADOR

TIPO DE IDENTIFICACIÓN C.C. C.E. T.I. PASAPORTE No. PAÍS

El suscrito declara bajo la gravedad del juramento que la información reportada en este formulario es confiable, veraz, completa y exacta.

4

FIRMA

NOMBRE DEL PROPIETARIO, (PERSONA NATURAL O PERSONA JURÍDICA)

IDENTIFICACIÓN No. MATRÍCULA MERCANTIL DEL PROPIETARIO CÁMARA DE COMERCIO A LA QUE PERTENECE
No. CC CE NIT PASAPORTE PAÍS

DIRECCIÓN DEL DOMICILIO PRINCIPAL

MUNICIPIO DEPARTAMENTO

TELÉFONO 1 TELÉFONO 2 TELÉFONO 3

DIRECCIÓN PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL MUNICIPIO PARA NOTIFICACIÓN DEPARTAMENTO PARA NOTIFICACIÓN

NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL O ADMINISTRADOR

TIPO DE IDENTIFICACIÓN C.C. C.E. T.I. PASAPORTE No. PAÍS

El suscrito declara bajo la gravedad del juramento que la información reportada en este formulario es confiable, veraz, completa y exacta.

FIRMA

CUALQUIER FALSDAD EN QUE SE INCURRA PODRA SER SANCIONADA DE ACUERDO CON LA LEY (ART. 38 CÓDIGO DE COMERCIO Y NORMAS CONCORDANTES Y COMPLEMENTARIAS)

ESPACIO EXCLUSIVO PARA LA CÁMARA DE COMERCIO



Nro. Liq. 123944



LOB&
ADMINISTRADORA DE SEGUROS LTDA.

N.I.T.813.006.960-2

Neiva, 11 de Enero de 2013

Señor
CARLOS EDUARDO URDANETA
Ciudad

Cordial Saludo,

Les informamos los datos asignados por la compañía aseguradora Mundial de Seguros para su punto de venta.

PUNTO DE VENTA
CIUDAD HUILA-NEIVA
USUARIO CARLOS EDUARDO URDANETA

USUARIO WEB . ANJHONISMA

Quedamos atentos ante cualquier inquietud.

Atentamente;

CARLOS FELIPE REYES VARGAS
Representante Legal.

Cra. 5 No. 10 – 59 Of. 202 Neiva – Huila
Tls. 8710996 Fax 8721720 Celular 315-2957059