

AMIGOS COMERCIALES

Balance General Comparativo

Acumulado Año 1
(Expresado en pesos Colombianos)

	Nota	Año 1	
ACTIVO			PASIVO
DISPONIBLE	<u>1</u>	386.658.000	Obligaciones financieras
Caja		600.000	Proveedores Nacionales
Bancos		386.058.000	Proveedores del exterior
Cuentas de Ahorro		-	- Cuentas Corrientes Comerciales
INVERSIONES		-	- Costos y gastos por pagar
Bonos			- Dividendos por Pagar
Certificados			- Retenciones en la Fuente por Pagar
Títulos			- Impuesto a las ventas por pagar retenido
Derechos Fiduciarios			- Impuesto de Industria y Comercio retenido
DEUDORES	<u>2</u>	431.512.000	Aportes y Retenciones de Nómina
Clientes nacionales		84.853.000	Acreedores Varios
Cuentas por Cobrar a Socios			- Participaciones por Pagar
Anticipos y Avances			Impuestos, Gravámenes y Tasas
Depósitos			- Obligaciones laborales
Ingresos por Cobrar			- Pasivos estimados y provisiones
Anticipos de impuestos y contribuciones		346.659.000	Provisiones
Reclamaciones			- Anticipos de clientes
Cuentas por Cobrar a trabajadores			TOTAL PASIVO
Préstamos a particulares			-
Deudores Varios			PATRIMONIO
Deudas de Difícil Cobro			- Capital social
Provisión clientes			- Reservas legales
INVENTARIOS			- Reserva para Readquisición aportes
Inventarios			- Menos Readquisición cuotas de aportes
OTROS ACTIVOS			- Revalorización patrimonial
Gastos Pagados Por Anticipado			- Resultado de ejercicios anteriores
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES		818.170.000	Superavit por Valorizaciones
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	<u>3</u>	53.999.000	Utilidad del ejercicio
Edificios			- Valorizaciones
Depreciación acumulada			TOTAL PATRIMONIO
EDIFICIOS Y CONSTRUCCIONES			-
Maquinaria y Equipo		19.495.000	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO
Equipo de oficina y Muebles y Enseres		9.862.000	
Depreciación acumulada		-	

MAQUINARIA Y EQ. Y MUEBLES Y ENSERES	3	29.357.000
Equipo de computación y Comunicación		34.504.000
Depreciación Acumulada		(9.862.000)
EQUIPO DE COMPUTACION Y COMUNICACIÓN	3	24.642.000
Flota y Equipo de Transportes		-
Depreciación acumulada		-
FLOTA Y EQUIPO DE TRANSPORTES	3	-
Menos: Provisión por Avalúos Técnicos		-
INTANGIBLES		-
saldo a favor		-
DIFERIDOS	4	-
Cargos Diferidos		-
VALORIZACIONES		-
Equipo de Procesamiento y Comunicación		-
VALORIZACIONES		-
Propiedad Planta y Equipo		-
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES		53.999.000
TOTAL ACTIVOS		872.169.000

Nota	Año 1
------	----------

[5](#) 25.000.000

-

-

[6](#) 49.438.000

[6](#) 56.527.000

[6](#) -

[6](#) 325.000

[6](#) 65.000

[6](#) 119.000

[6](#) 17.155.000

[6](#) 14.432.000

-

[7](#) 35.093.000

[8](#) 69.423.000

37.846.000

144.434.000

-

449.857.000

[11](#) 60.000.000

10.000.000

-

-

-

[11](#) -

-

[11](#) 352.312.000

-

422.312.000

872.169.000

ANEXO 2



ACTA DE CONSTITUCION DEL PROYECTO

www.ean.edu.co

Sede El Nogal Cra. 11 No. 78 - 47 Centro de Contacto Tel.: 593 6464
Línea gratuita 01 8000 931000 Bogotá, D.C. Colombia

Acta de Constitución del Proyecto (Project Charter)

Identificación del Proyecto

Nombre del proyecto:

**“ESTUDIO DE LA RENTABILIDAD DE UN ALIADO COMERCIAL DE
TELEFÓNICA TELECOM”**

Fecha: 15 de Noviembre de 2011

Unidad de Negocio/Área: TELECOMUNICACIONES

Promotor del Proyecto: Amigos Comerciales S.A.

Gerente del Proyecto: Duperly Polanía Guerrero

Justificación y/o Propósito del Proyecto

Esta investigación se realiza con el fin de determinar la rentabilidad y despejar la incertidumbre frente a un proyecto de inversión para la creación de una empresa Aliada comercial de Telefónica Telecom en el segmento residencial, en el canal de comercialización CMI.

Según estadísticas recopiladas en Telefónica Telecom durante los últimos 17 meses (noviembre 2011) han ingresado seis aliados comerciales de los cuales permanecen solamente dos de ellos, uno con un tiempo de servicio de seis meses y otro con dos meses de antigüedad. Existe una gran preocupación debido a que los Aliados de alta trayectoria y antigüedad para Telefónica Telecom dentro del modelo de contratación han cerrado sus operaciones a Julio de 2011, y los existentes se encuentran enfocando sus operaciones a aquellos departamentos de Colombia que consideran rentables dentro del modelo de contratación propuesto.

Además, se pretende identificar los factores de éxito que influyen en la comercialización de los productos ofrecidos por Telefónica Telecom que garanticen el posicionamiento en ventas dentro la Empresa y de ellos construir la propuesta de valor de nuestro comercializador.

Solución Propuesta:

Alternativa considerada	Por qué se escoge/No se escoge
Creación de un Aliado estratégico	Es un modelo con rentabilidad estratégica

para Telefónica Telecom (Sector comercial y de servicios).	bastante importante para el sector de las Telecomunicaciones a nivel Nacional y que maximiza el servicio para la empresa Telefónica Telecom
--	---

Objetivos del Proyecto:

- ✓ Determinar la rentabilidad frente a un proyecto de inversión para la creación de una empresa Aliada comercial de Telefónica Telecom en el segmento residencial, en el canal de comercialización CMI.
- ✓ Identificar los factores de éxito que influyen en la comercialización de los productos ofrecidos por Telefónica Telecom que garantizan el posicionamiento en ventas dentro la Empresa.
- ✓ Evidenciar los factores que pueden impactar la rentabilidad en los departamentos donde la empresa Aliada debe desarrollar su servicio comercial para Telefónica Telecom.

Metas de la Organización	Objetivos del Proyecto
Posicionamiento en el mercado del servicio de las Telecomunicaciones a través de nuestro cliente Telefónica Telecom.	Lograr penetrar al sector residencial de las telecomunicaciones y Canal Masivo llevando a cabo una previa identificación de los factores de éxito que influyen en la comercialización de los productos ofrecidos por Telefónica Telecom que garantizan el posicionamiento en ventas dentro la Empresa.
Implementar una gran fuerza de ventas que impulse y maximice de manera estratégica al sector de las Telecomunicaciones para nuestro Aliado Telefónica Telecom.	Cubrir a través de nuestra fuerza comercial profesionalizada en forma progresiva los lugares de la Geografía Colombiana en donde nuestro cliente pretende entrar y afianzar los presentes.

Consistencia/ Alineamiento con el Plan Estratégico de la Organización

Las Telecomunicaciones y el sector IT se encuentran en continua expansión y modernización; por tal razón se incrementan y refuerzan los servicios a través de grandes Operadores que encuentran un gran potencial de crecimiento a través de un Aliado estratégico comercial; por ende Amigos Comerciales centra su atención en tener una gran fuerza comercial profesionalizada que ayude a la penetración y al cumplimiento de Metas para nuestro cliente Telefónica Telecom; quien sin duda pretende afianzar los clientes actuales y potencializar sus servicios conquistando otros lugares o municipios de Colombia llegando al sector Residencial y al CMI (Canal Masivo Indirecto).

Alcance del Proyecto

- Establecer la rentabilidad como Aliado comercial con el modelo de contratación establecido por Telefónica Telecom y estimar el tiempo de retorno de capital que conlleva la inversión.
- Estimar los recursos necesarios para cumplir con las condiciones contractuales (recurso financiero, talento humano, logística, entre otros).
- Con el análisis de la información establecer el perfil idóneo de los asesores comerciales ajustados a la oferta laboral del mercado.
- Evidenciar los agentes determinantes de rotación en la fuerza comercial.
- Clasificar los Departamentos de Colombia en los cuales se desea incursionar o no para el desarrollo de la labor comercial.

Involucrados claves y sus expectativas:

- Gerencia de Proyectos
- Oficina jurídica
- Crédito y Cartera
- Publicidad y Marketing

Autoridad del Proyecto

- **Autorización**

Esta Acta de Constitución del Proyecto ha sido iniciada por Amigos Comerciales y autoriza los gastos de los recursos de la organización para completar el primer cheque del proyecto.

- **Gerente del Proyecto**

DUPERLY POLANIA GUERRERO

Especialista en Gerencia de Proyectos de la Universidad EAN, Colombia. Administradora de Empresas y Técnica en Sistemas y Administración de Negocios. Su experiencia está relacionada con la gestión profesional de proveedores del canal CMI de Telefónica Telecom y en los contratos de comercialización del canal.

- **Patrocinador del proyecto**

AMIGOS COMERCIALES es una empresa inversionista en proyectos de telecomunicaciones en Latinoamérica, con gran apoyo financiero para los canales de comercialización que permitan la modernización y globalización de estos servicios a nivel mundial. Posee una junta directiva que en consenso propone y toma decisiones sobre el futuro del proyecto y es quien en conjunto con la Dra. Duperly Polania Guerrero dará las pautas para liderar cada etapa.

- **Cliente:**

Telefónica Telecom

Colombia Telecomunicaciones nace para consolidar la operación de la Empresa Nacional de Telecomunicaciones y de 13 empresas locales llamadas teasociadas, liquidadas en 2003. En su conjunto tenían problemas financieros que ponían en riesgo la continuidad del servicio en toda Colombia.

13 Junio/03: Consolidación de la operación de las empresas liquidadas

Colombia Telecomunicaciones asumió exitosamente la operación

Servicio en 30 de las 32 capitales del país (único operador en 21 de ellas -66% del país-)

998 de 1090 municipios dependen del servicio de Telecom.

Transmisión del 60% del tráfico internacional a través de las 3 cabeceras de playa del cable submarino.

Fibra óptica: 4.200 Km.

Microondas: 5.000 estaciones

3.100 canales satelitales de voz en el mundo.

En la década de los noventa se firmaron contratos de asociación a riesgos compartido de los cuales se logro negociar.

La solución se soportó en un documento Conpes. TELECOM, pagando US\$445,2 millones* a NORTEL, ERICSSON, SIEMENS, ITOCHU y NEC, reduciría en US\$1.665 millones la contingencia por US\$1.990 millones que tenía inicialmente, según las demandas de los asociados.

Gracias a los acuerdos, además del ahorro conseguido, TELECOM logró consolidar la propiedad de 1.326.000 líneas instaladas.

Hacia Diciembre de 2005 y Abril del 2006 comienza la búsqueda de un Socio Estratégico, llegando como Aliado Telefónica Telecom.

Compromisos asumidos por Telefónica como socio estratégico:

- **Pago de 17 anualidades fijas** (pasivo pensional Empresa Nacional de Telecomunicaciones, liquidada):

2006 a 2011: COP\$ 350.000* millones

2012 a 2022: COP\$ 480.000* millones

Con un aumento anual del IPC + 4% (* Pesos constantes de 2006)

- **Acuerdo comercial con un operador de telefonía móvil en Colombia**

El acuerdo comercial con un operador de telefonía móvil deberá concretarse luego de 180 días de haberse realizado la selección del socio estratégico, si no ocurre en este tiempo la empresa seleccionada deberá hacer el aporte de COP\$ 150 mil millones.

- **Cláusula de no competencia en el negocio de datos:** El operador seleccionado deberá fusionar con Telecom su operación de transmisión de datos en el país, si la tuviera.

Otras condiciones de la transacción:

- **Pago en los primeros seis (6) meses** de más de COP\$ 600.000 millones.
- **Levantar la garantía de la Nación** del pasivo financiero por COP\$ 370.000 millones
- **Pagar antes de un año el préstamo con el Ministerio de Hacienda:** COP\$ 75.000 millones
- **Dividendos:** Colombia Telecomunicaciones no repartirá dividendos los primeros 3 años y posteriormente se reparte de acuerdo con la voluntad de los accionistas y las reglas del Código de Comercio.
- **Participación de la Nación:** la Nación mantendrá el 50% -1 de las acciones de la empresa, en una primera fase.

Fuente:

<http://www.minhacienda.gov.co/portal/page/portal/MinHacienda1/elministerio/prensa/Historicos/20071/2007/PPT-TransformacionTelecom.pdf>

- **Comité Directivo**

Lista los miembros del Comité Directivo con sus cargos:

- ✓ Gerente de proyecto
- ✓ Gerente Administrativo y Financiero
- ✓ Asesor Jurídico
- ✓ Compras
- ✓ Contratistas

- **Controles**

- ✓ Plan de calidad

✓ Manual de servicio al cliente ✓ Procedimientos Administrativos y comerciales

Roles y Responsabilidades

- **Vista general de la Organización del Proyecto**

Matriz de Responsabilidades:

Nombre del Cargo	Nombre del Colaborador/ Área Encargada	Responsabilidad
Gerente de proyecto	Duperly Polania	Administrar el desarrollo y ejecución del proyecto.
Gerente Administrativo y Financiero	Aura Andrea Reina	Coordinar todas las actividades del orden Administrativo y asignar los recursos necesarios en cuanto a mano de obra y costos para la ejecución del Proyecto.
Asesor Jurídico	Lida Martínez	Asesorar legalmente el proyecto teniendo en cuenta cada uno de los términos de carácter jurídico establecidos en el contrato.
Compras	Oscar Torres	Adquirir y suministrar todos los insumos para el normal desarrollo del proyecto de acuerdo a los materiales, logística, etc., establecidos.
Asesores o Profesionales en Ventas		Soportan toda la infraestructura del área comercial llevando el servicio y producto en forma masiva

Supuestos de la Organización y Ambientales

- El servicio de Telecomunicaciones debe llegar a toda la Geografía Colombiana
- Se cuenta con el aval del proyecto por parte de nuestro Cliente Telefónica Telecom
- Con la adquisición de las pólizas se da carta abierta para proceder con la contratación de personal el cual se le dará capacitación como una fuerza comercial profesionalizada
- Personal altamente calificado en procesos de contratación y dirección.

Restricciones de la Organización y Ambientales

- Fallas en contratación de personal idóneo
- Los trámites legales para la constitución de la póliza
- Asignación del presupuesto estimado para llevar a cabo el proyecto

- Alta rotación de personal de la fuerza comercial

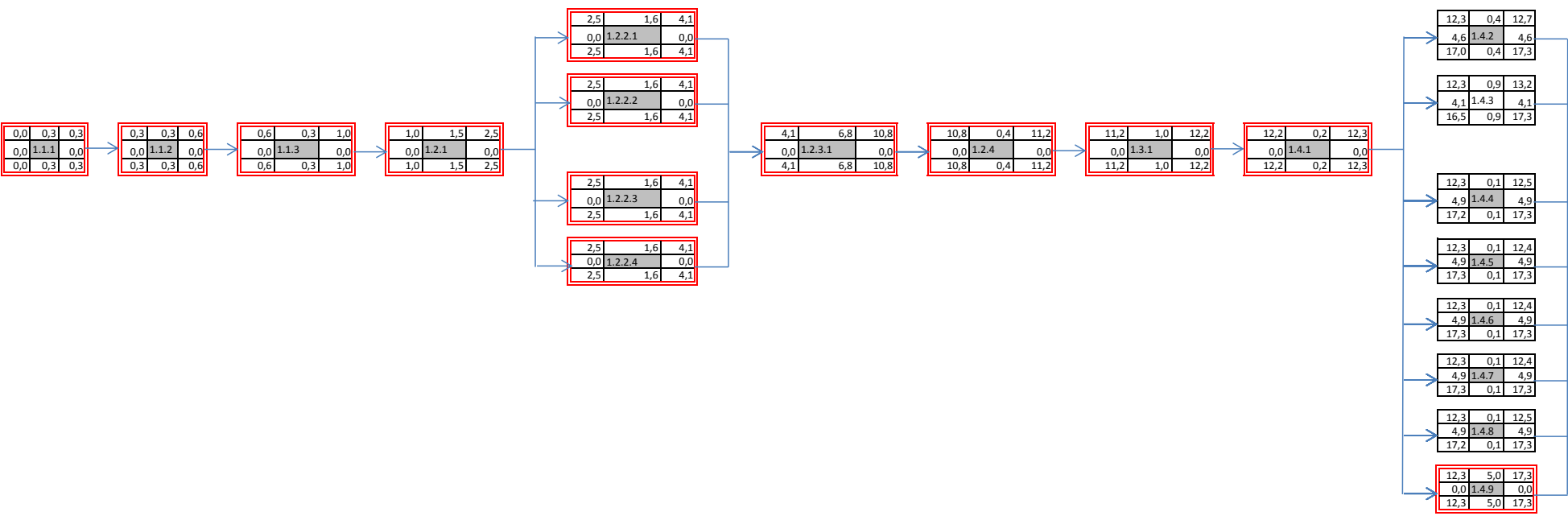
Factores Críticos de Éxito

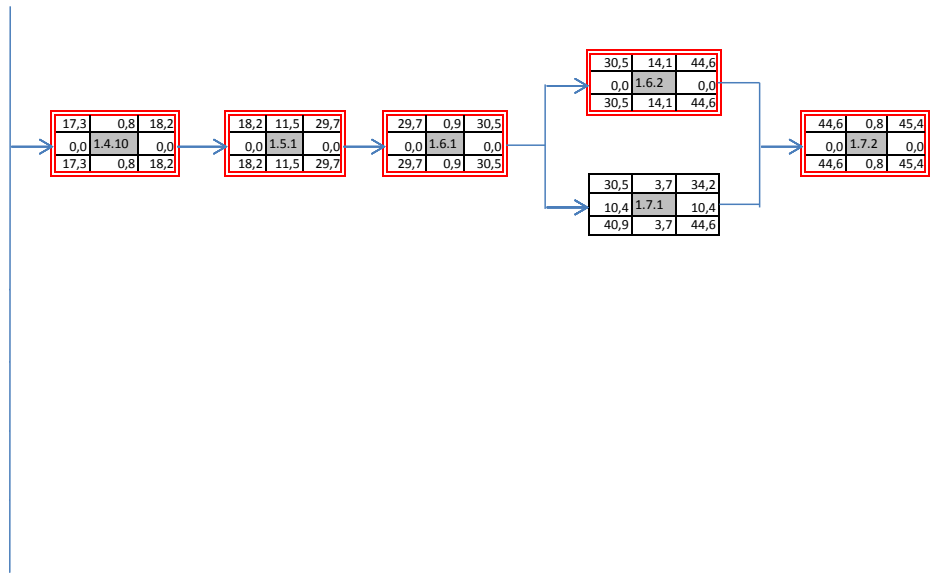
1. Firma del contrato
2. Constitución de la Póliza
3. Estudios de Rentabilidad
4. Acuerdo de confidencialidad con Telefónica Telecom
5. Posicionamiento en ventas de nuestro cliente

Información histórica relevante

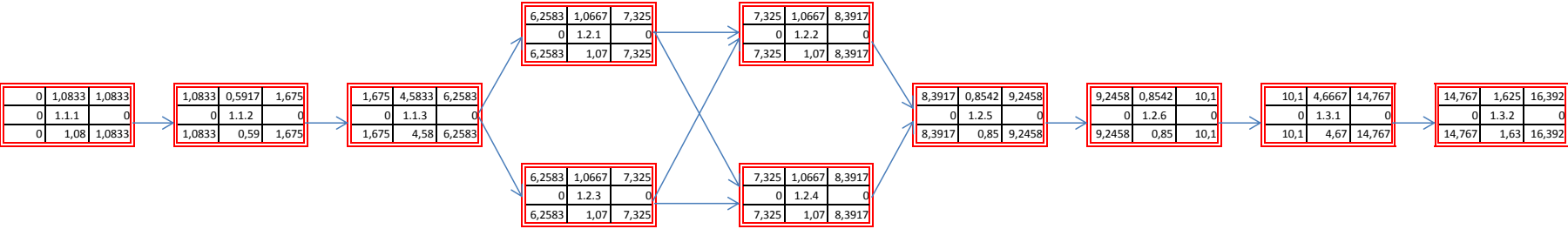
Por razones de confidencialidad, no se tienen datos históricos de nuestro cliente Telefónica Telecom (Soportes de Projects Charters o algún otro plan similar).

RED CONSTITUCION DEL ALIADO





RED DE OPERACIÓN DEL ALIADO



HOJA DE TRABAJO DE ESTIMACION DE TIEMPO

DESCRIPCION DEL PROYECTO: CONSTITUCION DEL ALIADO

ADMINISTRADOR DEL PROYECTO: DUPERLY POLANIA

EDT	DESCRIPCION	ESTIMADOR 1 (Tiempo Optimista)			ESTIMADOR 2 (Tiempo Pesimista)			ESTIMADOR 3 (Tiempo mas probable)			PROMEDIO DE ESTIMADORES			TIEMPO VALORADO DE ACTIVIDAD PROMEDIO (te)
		BAJA	PROMEDIO	ALTA	BAJA	PROMEDIO	ALTA	BAJA	PROMEDIO	ALTA	Optimista	Pesimista	Mas Probable	
		Dias	Dias	Dias	Dias	Dias	Dias	Dias	Dias	Dias	Dias	Dias	Dias	Dias
ID														
1.1.1	Firmar por el Representante Legal	0,3	0,305	0,31	0,33	0,35	0,37	0,31	0,32	0,33	0,305	0,35	0,32	0,32
1.1.2	Autenticar firma ante notaria	0,3	0,305	0,31	0,33	0,35	0,37	0,31	0,32	0,33	0,305	0,35	0,32	0,32
1.1.3	Entregar el Acuerdo Firmado a Telefonica Telecom	0,3	0,305	0,31	0,33	0,35	0,37	0,31	0,32	0,33	0,305	0,35	0,32	0,32
1.2.1	Recibir documento de Telefonica Telecom	0,5	0,75	1	1,5	2,25	3	1	1,5	2	0,75	2,25	1,5	1,50
1.2.2.1	Realizar Estudio de Mercado	0,5	1	1,5	2	2,5	3	1	1,5	2	1	2,5	1,5	1,58
1.2.2.2	Preparar Estudio de la competencia	0,5	1	1,5	2	2,5	3	1	1,5	2	1	2,5	1,5	1,58
1.2.2.3	Realizar Estudio del sector	0,5	1	1,5	2	2,5	3	1	1,5	2	1	2,5	1,5	1,58
1.2.2.4	Realizar Estudio Técnico	0,5	1	1,5	2	2,5	3	1	1,5	2	1	2,5	1,5	1,58
1.2.3.1	Realizar Estudio Financiero	5	5,5	6	8	9	10	6	6,5	7	5,5	9	6,5	6,75
1.2.4	Comunicar formalmente decisión a Telefonica Telecom	0,3	0,305	0,31	0,5	0,75	1	0,31	0,32	0,33	0,305	0,75	0,32	0,39
1.3.1	Recibir aceptacion de Telefonica Telecom	0,3	0,4	0,5	1	2	3	0,75	0,875	1	0,4	2	0,875	0,98
1.4.1	Obtener Formulario de Ingreso	0,1	0,11	0,12	0,3	0,4	0,5	0,12	0,125	0,13	0,11	0,4	0,125	0,17
1.4.2	Realizar Certificado de existencia y representación legal	0,33	0,34	0,35	0,3	0,4	0,5	0,34	0,355	0,37	0,34	0,4	0,355	0,36
1.4.3	Preparar Estados Financieros	0,3	0,4	0,5	1,5	1,75	2	0,5	0,75	1	0,4	1,75	0,75	0,86
1.4.4	Presentar Declaración de renta del último año	0,05	0,075	0,1	0,3	0,315	0,33	0,1	0,115	0,13	0,075	0,315	0,115	0,14
	Presentar Fotocopia de la tarjeta profesional del contador público													
1.4.5	Presentar Fotocopia legible del documento de identidad del representante legal y/o interesado	0,02	0,03	0,04	0,3	0,2	0,1	0,05	0,055	0,06	0,03	0,2	0,055	0,08
1.4.6	Presentar Certificación laboral y/o Certificación de Ingresos	0,02	0,03	0,04	0,3	0,2	0,1	0,05	0,055	0,06	0,03	0,2	0,055	0,08
1.4.7	Presentar Certificado de retención	0,02	0,03	0,04	0,3	0,2	0,1	0,05	0,055	0,06	0,03	0,2	0,055	0,08
1.4.8	Presentar Certificado de retención	0,05	0,075	0,1	0,2	0,25	0,3	0,1	0,115	0,13	0,075	0,25	0,115	0,13
1.4.9	Presentar Extractos bancarios	1	1,5	2	10	12,5	15	3	4	5	1,5	12,5	4	5,00
1.4.10	Entregar Documentos a Telefonica Telecom	0,3	0,4	0,5	1	1,5	2	0,5	0,75	1	0,4	1,5	0,75	0,82
1.5.1	Recibir correo aceptación Telefonica Telecom	8	11,5	15	8	11,5	15	8	11,5	15	11,5	11,5	11,5	11,50
1.6.1	Obtener Recepción de la orden de Telefonica Telecom	0,5	0,625	0,75	1	1,5	2	0,5	0,75	1	0,625	1,5	0,75	0,85
1.6.2	Realizar Compra de pólizas	8	9	10	15	17,5	20	14	14,5	15	9	17,5	14,5	14,08
1.7.1	Hacer Revisión contrato por Asesor Jurídico	1	1,5	2	5	6,5	8	3	3,5	4	1,5	6,5	3,5	3,67
1.7.2	Firmar contrato con registro notarial	0,3	0,4	0,5	1	1,5	2	0,5	0,75	1	0,4	1,5	0,75	0,82

HOJA DE TRABAJO DE ESTIMACION DE TIEMPO

DESCRIPCION DEL PROYECTO: OPERACION DEL ALIADO

ADMINISTRADOR DEL PROYECTO: DUPERLY POLANIA

EDT	DESCRIPCION	ESTIMADOR 1 (Tiempo Optimista)			ESTIMADOR 2 (Tiempo Pesimista)			ESTIMADOR 3 (Tiempo mas probable)			PROMEDIO DE ESTIMADORES			TIEMPO VALORADO DE ACTIVIDAD PROMEDIO (te)
		BAJA	PROMEDIO	ALTA	BAJA	PROMEDIO	ALTA	BAJA	PROMEDIO	ALTA	Optimista	Pesimista	Mas Probable	
		Dias	Dias	Dias	Dias	Dias	Dias	Dias	Dias	Dias	Dias	Dias	Dias	Dias
ID														
1.1.1	Definir el perfil requerido	0,5	0,75	1	1,5	1,75	2	0,5	1	1,5	0,75	1,75	1	1,08
1.1.2	Definir fuentes de reclutamiento	0,2	0,25	0,3	1	1,5	2	0,4	0,45	0,5	0,25	1,5	0,45	0,59
1.1.3	Publicar vacante en fuentes de reclutamiento	2	2,5	3	6	7	8	4	4,5	5	2,5	7	4,5	4,58
1.2.1	Estudiar las Hojas de Vida	0,3	0,4	0,5	2	2,5	3	0,75	0,875	1	0,4	2,5	0,875	1,07
1.2.2	Entrevistar a las personas seleccionadas	0,3	0,4	0,5	2	2,5	3	0,75	0,875	1	0,4	2,5	0,875	1,07
1.2.3	Verificar Referencias	0,3	0,4	0,5	2	2,5	3	0,75	0,875	1	0,4	2,5	0,875	1,07
1.2.4	Realizar pruebas	0,3	0,4	0,5	2	2,5	3	0,75	0,875	1	0,4	2,5	0,875	1,07
1.2.5	Realizar los Exámenes Medicos	0,5	0,625	0,75	1	1,5	2	0,5	0,75	1	0,625	1,5	0,75	0,85
1.2.6	Firmar el Contrato	0,5	0,625	0,75	1	1,5	2	0,5	0,75	1	0,625	1,5	0,75	0,85
1.3.1	Realizar Programas para Capacitación del personal	3	3	3	6	7	8	4	4,5	5	3	7	4,5	4,67
1.3.2	Realizar Codificación	1	1	1	2,5	2,75	3	1	1,5	2	1	2,75	1,5	1,63

ADMINISTRADOR DEL PROYECTO: DUPERLY POLANIA

\$ 7.221.775,00

ADMINISTRADOR DEL PROYECTO: DUPERLY POLANIA

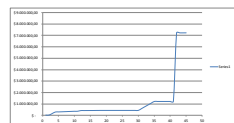
\$ 964.050,00

PRESUPUESTO CROMOLÓGICO DEL PROYECTO

DESCRIPCION DEL PROYECTO: CONSTRUCCION DEL ALUGO
ADMINISTRADOR DEL PROYECTO: EXPERTLY POLARIS

[illegible]

GRÁFICA ACUMULATIVA DEL PRESUPUESTO DEL PROYECTO

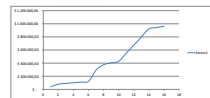


© 2004 Blackwell Publishing Ltd *Journal of Internal Medicine* 255: 105–112

DISCUSSION OF PROJECT OPERATIONS AND
MANAGEMENT OF PROJECT SUPPORT FUNDS

[illegible]

CONFERENCIA DE PRESIDENTES DE LAS UNIVERSIDADES



MATRIZ DE RESPONSABILIDADES POR ACTIVIDADES

FASE DE CONSTITUCION		CARGO O ENTES RESPONSABLES							
ID	EDT POOL	Director Desarrollo Humano	Asistente de Recursos Humano	Gerente Comercial	Gerente Administrativo y Financiero	Gerente General	Cliente Telefonica Telecom	Entes Gubernamentales	Otras entidades de carácter privado (Natural o Juridica)
1.1.1	Firmar por el Representante Legal					1			
1.1.2	Autenticar firma ante notaria					1		6	
1.1.3	Entregar el Acuerdo Firmado a Telefonica Telecom					1	6		
1.2.1	Recibir documento de Telefonica Telecom				6	5			
1.2.2.1	Realizar Estudio de Mercado			1	2	5			
1.2.2.2	Preparar Estudio de la competencia			2	1	5			
1.2.2.3	Realizar Estudio del sector			1		5			
1.2.2.4	Realizar Estudio Técnico			2	1	5			
1.2.3.1	Realizar Estudio Financiero			2	1	5			
1.2.4	Comunicar formalmente decisión a Telefonica Telecom				1	5	4		
1.3.1	Recibir aceptacion de Telefonica Telecom					6	1		
1.4.1	Obtener Formulario de Ingreso				1	6	1		
1.4.2	Realizar Certificado de existencia y representación legal				1	5			
1.4.3	Preparar Estados Financieros				1	5			
1.4.4	Presentar Declaración de renta del último año				1	5		6	
1.4.5	Presentar Fotocopia de la tarjeta profesional del contador público	1			2	5			
1.4.6	Presentar Fotocopia legible del documento de identidad del representante legal y/o	1			2	5			
1.4.7	Presentar Certificación laboral y/o Certificación de Ingresos				1	5			6
1.4.8	Presentar Certificado de retención				1	5		6	
1.4.9	Presentar Extractos bancarios				1	5			6
1.4.10	Entregar Documentos a Telefonica Telecom		2		1	5	6		
1.5.1	Recibir correo aceptación Telefonica Telecom		4		1	5	5		
1.6.1	Obtener Recepción de la orden de Telefonica Telecom		4		1	5	6		
1.6.2	Realizar Compra de pólizas				1	5			6
1.7.1	Hacer Revisión contrato por Asesor Jurídico				1	5			6
1.7.2	Firmar contrato con registro notarial				2	1		6	

1 RESPONSABLE
2 APOYO
3 CONSULTA
4 NOTIFICACION
5 APROBACION
6 DOCUMENTACION

MATRIZ DE RESPONSABILIDADES POR ACTIVIDADES

FASE DE OPERACIONES			CARGO O AREA RESPONSABLE				
ID	POOL		Director Desarrollo Humano	Asistente de Recursos Humano	Psicologo (a)	IPS (Laboratorio para Exámenes Medicos)	Gerente General
	EDT						
	1.1.1	Definir el perfil requerido					
	1.1.2	Definir fuentes de reclutamiento					
	1.1.3	Publicar vacante en fuentes de reclutamiento					
	1.2.1	Estudiar las Hojas de Vida					
	1.2.2	Entrevistar a las personas seleccionadas					
	1.2.3	Verificar Referencias					
	1.2.4	Realizar pruebas					
	1.2.5	Realizar los Exámenes Medicos					
	1.2.6	Firmar el Contrato					
	1.3.1	Realizar Programas para Capacitación del personal					
	1.3.2	Realizar Codificación					

1 RESPONSABLE
2 APOYO
3 CONSULTA
4 NOTIFICACION
5 APROBACION