

**PASANTIA: EMPRESA GJ ASESORES CONSULTORES EN EL AREA
DE ATENCION AL CLIENTE EN LA SEDE DE MADRID.**

INFORME DE PASANTIA

Director: Álvaro Orozco

**UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

FACATATIVÁ

2021

**PASANTIA: EMPRESA GJ ASESORES CONSULTORES EN EL AREA
DE ATENCION AL CLIENTE EN LA SEDE DE MADRID.**

Nombre: Eddy Johan Malpica Palacios

**UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

FACATATIVÁ

2021

Nota de aceptación

Firma presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Facatativá; Mayo de 2020.

Dedicatoria

Dedicado a mi madre por el apoyo brindado en todo mi proceso académico, a mi hermano, quien me guio por el buen camino y confió en que lograría todo lo que me propusiera, esas palabras fueron un gran soporte en mi proceso académico, a mi familia y seres queridos que tuvieron para mí los mejores deseos.

Agradecimientos

Agradecimiento para mi madre por las herramientas que me dio para poder llegar donde estoy, a mi hermano que me apoyo en todos los sentidos para el logro de mi desarrollo personal y profesional, a mi pareja que me brindo confianza y dedicación y a mi familia, por siempre estar ahí para mí.

Tabla de contenido

Resumen.....	11
Introducción	12
1. Justificación	14
2. Objetivos.....	16
2.1 Objetivo General	16
2.2 Objetivos Específicos	16
3. Marco de Referencia	17
3.1. Marco Teórico.....	17
3.2 Marco Conceptual.....	23
3.3. Marco Legal	24
3.4 Marco Institucional.....	25
3.4.1 Presentación General de la Empresa.....	25
3.4.2 Datos Generales de la Empresa.....	26
3.4.2 Logo GJ Asesores Consultores SAS	26
3.4.3 Historia de la Empresa.....	27
3.4.4 Misión y Visión	28
3.4.6 Organigrama GJ Asesores y Consultores S.A.S	28
Ilustración 3. Organigrama GJ Asesores y Consultores S.A.S	28
5. Recursos	33
6. Resultados	34
6.1 Afiliación de seguridad social para personas independientes	34
6.2 Propuesta plan de marketing a la oficina de Madrid Cundinamarca para incrementar las ventas.	38
6.2.1 Propuesta de Plan de Marketing.....	39
6.2.2. Presupuesto	41
7. Pasos seguidos.....	42
8. Conclusiones.....	44
9. Recomendaciones	45
10. Anexos	46
10.1 Anexo 1: Encuesta.	46

10.2 Anexo 2: Publicidad.....	47
.....	47
.....	47
10.3 Anexo 3: Folleto.	48
.....	48
11. Referencias Bibliográficas.....	49

Lista de Gráficas

Gráfica 1. Fuente: CEPAL/OIT (2020).....	19
Gráfica 2. Fuente: DANE (2021).....	20
Gráfica 3. Fuente: Guerrero, Gallego, Becerril y Vásquez (2011), citado en Hernández (2016, p. 10).....	22

Lista de Ilustraciones

Ilustración 1. Fuente Pag web GJ Asesores Consultores (2021).....	26
Ilustración 2. Fuente Propia (2021).....	27
Ilustración 3. Fuente GJ Asesores y Consultores S.A.S (2021)	29
Ilustración 4 Fuente: GJ Asesore y Consultores S.A.S 2021)	29
Ilustración 5 Fuente: GJ Asesore y Consultores S.A.S 2021)	30
Ilustración 6 Fuente: GJ Asesore y Consultores S.A.S 2021)	31
Ilustración 7 Fuente: GJ Asesore y Consultores S.A.S 2021)	32
Ilustración 8 Formulario afiliación, Fuente: GJ Asesores Consultores.	35
Ilustración 9 Carpeta Cliente, Fuente: GJ Asesores Consultores.....	36
Ilustración 10. Publicidad Fuente: elaboración Propia (2021)	47
Ilustración 11 Folleto. Fuente: elaboración Propia (2021).....	48

Lista de Tablas

Tabla 1 Actividades Económicas Fuente: GJ Asesores consultores.....	25
Tabla 2.Características de la población Fuente: Propia (2021)	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 3 Propuesta de Plan de Marketing Fuente: Propia (2021)	39
Tabla 4 Presupuesto plan Marketing fuente: Propia (2021)	41

Resumen

El presente trabajo plantea la estructuración de una propuesta de plan de marketing para ofrecer afiliación al sistema de seguridad social a la población laboral informal del sector Madrid -Cundinamarca, realizada a través de la empresa GJ ASESORES CONSULTORES; lo anterior promoverá el registro de un número importante de personas que laboran informalmente en este sector y se traducirá en un mayor nivel de rentabilidad para la empresa. Presentada esta propuesta, y vistas todas las posibilidades que trae consigo, se ejecuta para alcanzar los objetivos propuestos, el objetivo general es diseñar una propuesta de plan de marketing para afiliación y aportes a seguridad social de trabajadores informales por medio de GJ asesores consultores del municipio de Madrid Cundinamarca, es un estudio de tipo descriptivo con enfoque mixto, los resultados establecen que la mayoría de los trabajadores informales de la zona en estudio no están afiliados a la seguridad social, por lo que se puede concluir que propuestas como estas les permiten acceder a la información necesaria sobre el tema y aprovechar estrategias económicas como la que plantea esta propuesta.

Introducción

La Seguridad Social es un tema relevante y que pertenece al área de la protección social, promueve un abanico de opciones que fomenta la inclusión para que la mayoría de la población pueda tener una mayor calidad de vida a través del acceso a protecciones básicas como la salud; la Ley 100 de 1993 en su artículo 1 establece que el Sistema de Seguridad Social Integral tiene el deber de garantizar el derecho a tener una calidad de vida digna; estableciendo y promoviendo para ello normas y reglamentos que garantizan el bienestar de la población.

La seguridad social engloba el interés y el deber de un país para con sus nacionales en cuanto a políticas públicas de cobertura para que las necesidades básicas de los ciudadanos se suplan, pero también las que impliquen elevar el nivel de vida de los ciudadanos. El presente trabajo analiza la seguridad social desde la perspectiva de los trabajadores informales, un segmento poblacional que, por diversas razones, carece de esta cobertura, generando inconvenientes para sí mismos, pero también para el estado; a través de esta investigación se busca poner en el tapete un tema importante como lo es la seguridad social, pero igualmente, generar una propuesta de inserción para trabajadores en la informalidad, a través de la empresa GJ ASESORES CONSULTORES.

La empresa GJ ASESORES CONSULTORES es una pyme la que ofrece servicios de asesorías contables y lo correspondiente al pago de aportes a seguridad social; debido a su perfil empresarial, esta organización brinda sus servicios para que, a través del plan de marketing que se presenta en este trabajo de investigación, personas que laboran de manera informal, reciban la orientación necesaria y puedan ingresar a la seguridad social y contar con un paraguas de protección para eventos previstos y fortuitos. En la actualidad, contar con ingreso a seguridad social es fundamental, es necesario que los jóvenes cuenten con protección a diversos riesgos, ya que, además

de la pandemia actual, han regresado enfermedades que se creían controladas, como la malaria, cólera entre otros.

En la Ley 1562 de 2012, se modificó el Sistema de Riesgos Laborales en Colombia, permitiendo que los trabajadores independientes que ejerzan actividades que el Ministerio de Trabajo reconozca de alto riesgo puedan afiliarse a este. A pesar de esta posibilidad de afiliación voluntaria, el porcentaje de personas que carecen de esta protección sigue siendo elevado en el país, producto también del elevado número de trabajadores informales, desempleados y trabajadores formales cuyo salario les es insuficiente para vivir holgadamente y buscan opciones secundarias para obtener más ingresos.

Para desarrollar este tema, a través de este trabajo, se delimita el área de estudio al sector de Madrid Cundinamarca, se utiliza la introducción y la justificación para explicar el contenido y la sustentación del trabajo; se presentan los objetivos que son la hoja de ruta para la investigación, los marcos teórico, conceptual y legal que contextualizan este texto, los aspectos metodológicos donde se explica cómo se llegó a los resultados presentados a través de la aplicación de una encuesta, finalizando con las conclusiones y las recomendaciones respectivas.

1. Justificación

El tema de seguridad social es un tema sumamente importante para todas las personas que trabajan tanto en el segmento informal como en el formal; debe fomentarse la inclusión de los sectores laborales vulnerables al sistema de seguridad social nacional, tomando en cuenta la influencia que este aspecto tiene en el adelanto económico, social e institucional de la nación. Incentivar a trabajadores informales para que se sumen a este sistema es una iniciativa de gran envergadura por los retos que supone, y los avances en regularización de la población laboral, por ello, este texto investigativo cobra importancia, ya que busca atenuar el elevado porcentaje de personas que están fuera del sistema de seguridad social.

Se justifica, por ende, la realización de este proyecto, ya que no solo supone informar y orientar a un grupo poblacional excluido, voluntaria o involuntariamente, de este registro, sino también, propone generar un plan de marketing para llevar a cabo la inserción de esas personas en el sistema de seguridad social nacional, hecho que trae consigo muchos beneficios para los trabajadores que lo hagan y para el entorno local, departamental y nacional. La estructuración de este plan de marketing no solo denota iniciativa sino innovación, reflejando una realidad preocupante, pero asumiéndola desde una solución.

Es de gran importancia generar un plan de marketing en donde se refleje el valor que tiene la seguridad social para las personas, y que contemple no solo la inscripción o registro, sino la orientación previa, y recomendaciones que atenúen el impacto económico que tiene cancelar la cuota mensual que corresponde, de allí la relevancia de este trabajo. GJ ASESORES CONSULTORES S.A.S se convierte en el vehículo para que los trabajadores informales puedan obtener dicho beneficio, yendo más allá del lucro que como empresa pueda percibir.

Es valioso el aporte que trabajos como estos pueden ofrecer, sirviendo de ruta y motivación para otros trabajos iguales o similares, ya que empresas como GJ

ASESORES CONSULTORES S.A.S, tienen la oportunidad de realizar una labor comercial con un valor agregado: orientar y brindar asesoría directa a personas que la requieren, no solo para el registro en la seguridad social, sino también, en el área de emprendimiento y constitución de empresas; el autor de este trabajo pudo poner en práctica saberes de su área de estudio e incluso, ir más allá, generando un plan de marketing que brinde opciones accesibles a la población laboral informal, que no cuenta con recursos suficientes para registrarse.

2. Objetivos

2.1 Objetivo General

Apoyo en la Empresa gj asesores consultores en el área de atención al cliente en la sede de Madrid.

2.2 Objetivos Específicos

- Apoyar el proceso de afiliación de seguridad social para personas independientes
- Proponer un plan de marketing a la oficina de Madrid Cundinamarca para incrementar las ventas.

3. Marco de Referencia

3.1. Marco Teórico

Los trabajadores informales representan un número elevado en la caracterización laboral colombiana, segmento vulnerable ya que no tienen ingresos suficientes, y es una de las razones por las cuales no se registran en el sistema de seguridad social. Con esto se presenta un desequilibrio económico y social, que genera inconvenientes económicos y de organización para el estado, y merma en las expectativas de las personas para superar su condición socio económica.

Para Bacchetta et al (2009), citado por Mina, Ramírez (2016), la informalidad, es una limitante para el desarrollo económico, sobre todo tomando en cuenta que se pierden cientos de empleos anualmente en muchos países, lo que obliga a esas personas a moverse entre el desempleo y la informalidad. En toda América Latina, lo que incluye a Colombia, los índices de informalidad son elevados, esto producto, entre otras razones, a que no existe pleno acceso al sistema educativo, lo que permitiría mejoras en la calidad de vida de las personas; para mitigar lo anterior, los gobiernos han adelantado programas que subsidian el ingreso de personas de escasos recursos a las universidades, pero estos no cubren la demanda total de jóvenes que desean ingresar al nivel educativo superior, lo que estandariza el desempleo y la informalidad como vías de supervivencia.

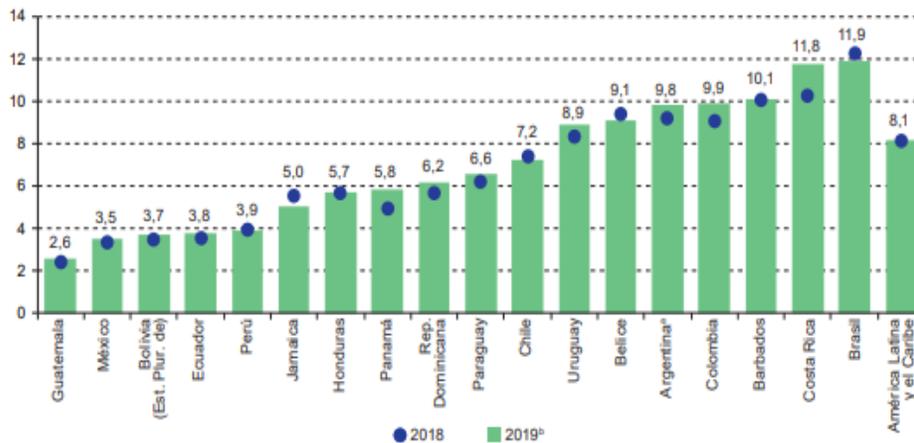
El escenario laboral Latinoamericano mostro para el 2019 un aumento preocupante, pronosticándose un ascenso sostenido para el año 2020, lo cual fue ratificado históricamente por la pandemia del Covid 19; según la OIT (2020) para finales del 2019 el porcentaje de desempleo llego al 8,1%, superior al 8,0% del 2018, lo que se traduce en un aproximado de 25 millones de personas sin empleo en América Latina y el Caribe. Lo anterior demuestra la poca capacidad que se ha generado para impulsar programas que permitan captar a la población calificada para el trabajo, procurando empleos dignos y perfilados para los distintos oficios y carreras profesionales.

Debe reconocerse el trabajo informal como elemento fundamental de la economía a nivel mundial, e incluirse en los planes de desarrollo de cada uno de los países, buscando darle marco legal como estrategia laboral y económica, y brindando protección a quienes lo llevan a cabo. Alter (2012), citado por Mina et, al (2016) establece que no se han generado políticas públicas para organizar y mejorar la economía informal, lo que se traduce en que no se han realizado las intervenciones necesarias y oportunas, acompañadas de un seguimiento serio y riguroso a las limitaciones, necesidades y riesgos que afrontan los trabajadores informales, tanto independientes como los asalariados informales, aquellos que evaden las regulaciones y todo aquel individuo o grupo que ejerza actividad informal fuera del marco legal de un país.

Además de que el desempleo genera mayor informalidad, también incurre en los elevados índices de pobreza, delincuencia, embarazos no deseados y explotación laboral, lo que debe llevar a tratar este tema dándole la debida importancia, tomando en consideración que carcome no solo los cimientos económicos de un país, sino todo su tejido social; debe realizarse un esfuerzo conjunto en relación a estos temas a nivel de toda la región, considerando que los jóvenes engrosan las cifras de desempleo e informalidad, hay que preparar el terreno para un campo laboral impactado por las tecnologías lo que exige miradas y abordajes diferentes.

De acuerdo a la CEPAL (2020), el ya precario escenario del desempleo y la informalidad, se vio recrudecido por la pandemia del Covid 19, que hace su aparición a comienzos del 2020, provocando mayor crisis económico-social en la región, alejando el alcance de los objetivos propuestos para el año 2030 en función del desarrollo sostenible, en cuanto a reducir la pobreza y la desigualdad, estimándose una contracción económica del 5,3% del PIB regional, esperándose un aumento del desempleo del 11,5% para el cierre del 2021

América Latina y el Caribe (18 países): tasas de desocupación nacionales, 2018 y 2019
(En porcentajes)



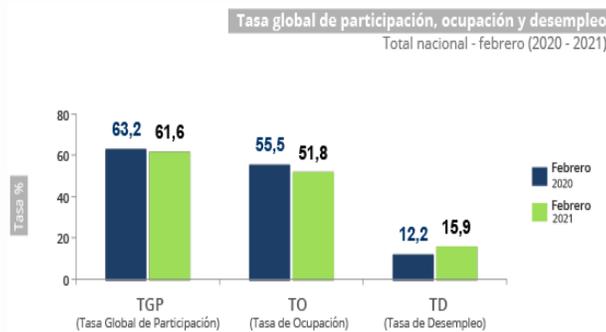
Gráfica. 1 Tasa de Desocupación Nacional 2018 - 2019

Gráfica 1. Fuente: CEPAL/OIT (2020)

La grafica anterior muestra la desigualdad en el acceso a trabajos formales y el desempleo existente en los países de la región para los años 2018 y 2019, lo que permite tener una idea de la afectación que han sufrido a la fecha, estas naciones como producto de la pandemia y las medidas que han debido tomar los gobiernos para mitigar el efecto del coronavirus.

El caso colombiano respecto a desempleo e informalidad no deja de ser preocupante, y los altos niveles de desocupación e informalidad tienen que ver con la merma de la capacidad adquisitiva de los ciudadanos, el aumento en los niveles de pobreza y la elevación de los tiempos de desocupación; todo lo anterior se convierte en caldo de cultivo para diversos problemas sociales, económicos y de salud pública. Según Vallejo (2020), desde el 2015 se ha visto un ascenso del desempleo en Colombia, pues en octubre del 2018 el porcentaje fue de 9.1%, mientras que en el mismo mes del 2019 fue de 9,8%; por su parte el DANE estableció entre agosto y octubre de ambos años, un incremento del 1.1% de la tasa de desocupación en el país. Lo anterior, inevitablemente, eleva las cifras de informalidad, con las consecuencias ya conocidas de esta práctica económica.

Para el mes de febrero de 2021, la tasa de desempleo fue 15,9%, lo que significó un aumento de 3,7 puntos porcentuales frente al mismo mes del año anterior (12,2%). La tasa global de participación se ubicó 61,6%, lo que representó una reducción de 1,6 puntos porcentuales frente a febrero del 2020 (63,2%). Finalmente, la tasa de ocupación fue 51,8%, presentando una disminución de 3,7 puntos porcentuales respecto al mismo mes del 2020 (55,5%).



Gráfica 2. Fuente: DANE (2021)

Gráfica. 2 Tasa Global de Desempleo

Todo lo expresado anteriormente, soporta la importancia y legitimidad del presente trabajo, ya que sirve de contexto macro y micro, para comprender la importancia de reducir los efectos negativos de la informalidad, entre ellos, la desvinculación que existe entre la mayor parte de esta población laboral, y el sistema nacional de seguridad social; además de la participación del autor de esta investigación como futuro profesional, se adhiere la intervención de la empresa GJ ASESORES CONSULTORES como canal de conciliación entre el registro a este sistema y trabajadores informales del sector Madrid, Cundinamarca, donde además de los beneficios comerciales que recibirá dicha empresa, esta también una acción de responsabilidad social de la misma, en su corresponsabilidad de propiciar un mejor entorno para ciudadanos que hacen vida en el mercado laboral informal.

En el caso de Cundinamarca, epicentro de este trabajo, la situación no mejora, de acuerdo al Departamento Nacional de Estadística (Dane) citado en Silva (2020) en el Departamento de Cundinamarca el desempleo es del 14.2 %, aproximadamente y la

desocupación en Bogotá llega al 14.8%, similar al porcentaje de otras ciudades como Cali, Medellín, Boyacá.

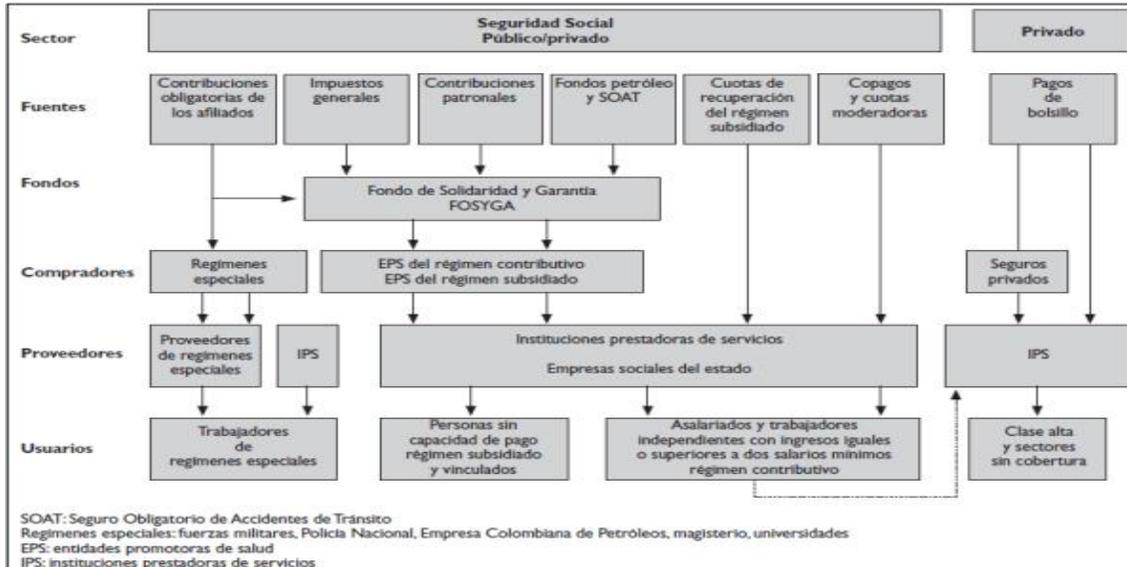
El subempleo o informalidad, también tienen números elevados, incrementado por migraciones internas y externas; esto da cuenta de la situación en cuanto a desempleo e informalidad que se vive en este departamento, y Madrid, como parte de él, posee altos registros de estos dos estamentos laborales, lo que genera un gran número de personas que no se cuentan con la cobertura del sistema de seguridad social.

La Seguridad Social está inmersa dentro del contexto de la protección social, y que aunque está establecido como deber del estado, conlleva la participación activa de los ciudadanos, este sistema pretende mejorar las condiciones de vida de todos los ciudadanos a través de una cobertura integral, pero muchos trabajadores informales desconocen realmente los beneficios y alcances de cotizar la seguridad social, además de que los montos a cancelar se convierten para ellos en una opción inalcanzable, viéndolo como un gasto y no como una inversión.

La Ley 1562 de 2012 determinó la inclusión de los trabajadores informales al sistema de seguridad social, y de la mano de otras leyes, se pretende concientizar a las personas sobre la importancia de engrosar este registro, sin embargo, no se cuenta con la voluntad de los actores principales: gobierno y trabajadores informales, para lograr este cometido. El sistema de seguridad social busca brindar protección en salud, riesgos profesionales, pensiones y cesantías, atendiendo también de forma especial, al adulto mayor y a los sectores más vulnerables de la población. En 1993, por medio de la Ley 100, Colombia derogó el Sistema Nacional de Salud (SNS) y estableció el Sistema General de Seguridad Social en Salud (SGSSS), que comprende las Entidades Prestadoras de Salud [EPS] y las Instituciones Prestadoras de Servicios [IPS]; este sistema contempla 2 regímenes: el régimen contributivo [RC] y el régimen subsidiado [RS], siendo el primero para todos los trabajadores asalariados o independientes que pueden cotizar un monto entre trabajador y patrono, y el segundo,

corresponde a quienes no se encuentran trabajando o que no tienen capacidad de pago.

Gráfica 3. Estructura del SGSSS en Colombia



Gráfica 3. Fuente: Guerrero, Gallego, Becerril y Vásquez (2011), citado en Hernández (2016, p. 10)

La afiliación al sistema de seguridad social prevé cobertura para sus afiliados en salud, riesgos laborales y pensión, lo que atenúa las exigencias de eventos fortuitos previstos e imprevistos; allí radica la importancia de orientar y concientizar a la población laboral informal de Madrid, Cundinamarca, para que haga parte del sistema y tengan una mejor calidad de vida en el presente y proyectada al futuro. Dentro del abanico de opciones que pudieran usarse para registrar estos trabajadores en dicho sistema, en este trabajo, se diseña una propuesta de plan de marketing para incentivar su registro al sistema. Esta estrategia tiene como canal, la empresa GJ ASESORES CONSULTORES, quienes, con su experiencia, procuraran migrar a estos trabajadores al sistema de seguridad social.

De acuerdo a Philip Kotler, citado en Noray (2015), un plan de marketing es el documento que sirve de ruta para llevar a cabo las estrategias y planes que permitirán

alcanzar los objetivos trazados en una campaña de mercadeo; teniendo claro esto, se puede comprender la intención de presentar una propuesta de un plan de marketing para mostrar a los trabajadores informales de Madrid, Cundinamarca, la importancia de afiliarse al sistema de seguridad y las ventajas que ello conlleva, ofreciéndoles opciones para que la cuota de pago no recargue demasiado sus gastos.

Es válido acotar, que la empresa GJ ASESORES CONSULTORES, brinda sus servicios en varios temas, sin embargo, más allá del lucro, esta oportunidad es vista como un puente para que la empresa propicie un acercamiento con su entorno social, dando muestras de cumplimiento de responsabilidad social empresarial, asumiendo la corresponsabilidad de colaborar en la mejora de la calidad de vida de los trabajadores informales del sector.

3.2 Marco Conceptual

Marketing: Sistema que estudia el comportamiento de los mercados, buscando la satisfacción del cliente para fidelizarlo.

Sistematización: Es el debido proceso para ordenar un conjunto de elementos de acuerdo a su importancia y a la relación que se da entre ellos.

Empresa: Conjunto de personas que se juntan como unidad jurídica, para realizar una actividad que les brinde beneficios económicos y satisfacciones personales, alcanzando metas individuales y colectivas.

Comunicación: La comunicación es la transmisión y recepción de información en donde se ven involucradas dos o más personas, las cuales pueden estar directamente o indirectamente relacionadas, y que se puede dar a través de diferentes canales.

Pagos: Es la remuneración por un servicio prestado o cancelación de una deuda que se tiene con una entidad, o persona, ya sea con dinero o con un bien material tangible o intangible.

Información: Es la organización coherente de algunos datos para constituir un mensaje que permita incrementar o transformar el conocimiento de quien recibe el mensaje.

Seguridad Social: Sistema de previsión social, sobre todo en el área de la salud, que procura proteger a la población a bajos costos.

Afiliado: Persona que se registra o inscribe en cualquier tipo de organización: social, política, de salud, de pensiones etc.

3.3. Marco Legal

Ley 100 de 1993:

Señala que la Seguridad Social Integral lo componen las normas y procedimientos, que están a disposición de los ciudadanos con el objetivo de procurar gozar de una buena calidad de vida, mediante el cumplimiento de planes y programas que el Estado desarrolle en función de brindar cobertura integral a los habitantes del territorio nacional.

Decreto 1295 de 1994. [Con fuerza de ley] DO oficial No. 41.405, del 22 de junio de 1994

Este decreto regula todo lo concerniente al Sistema de Riesgos Laborales, procurando enfatizar en la importancia de la prevención de riesgos laborales, a través de condiciones de trabajo aptas; además fija las prestaciones económicas por incapacidad y la atención en salud a la que tiene derecho el trabajador y busca fortalecer las investigaciones en cuanto a las causas que conllevan a los accidentes laborales y enfermedades profesionales.

Decreto 1072 de 2015 [con fuerza de ley]

Establece los objetivos del Ministerio del Trabajo, que van dirigidos a adoptar políticas que garanticen a los trabajadores programas que fomenten el trabajo digno, el diálogo, la formalización laboral, economía solidaria, entre otros.

Decreto 1833 de 2016 [con fuerza de ley]

Este decreto, recoge las normas del Sistema General de Pensiones, estableciendo la articulación entre el Ministerio del Trabajo y los **Órganos Sectoriales de Asesoría y Coordinación, como los fondos especiales, para garantizar el acceso de los trabajadores a las pensiones correspondientes.**

3.4 Marco Institucional

3.4.1 Presentación General de la Empresa

G.J ASESORES Y CONSULTORES S.A.S es una empresa de sociedad por acciones simplificada, cuya principal actividad 7020 es la consultoría de gestión. Lleva 10 años ofreciendo servicios para manejo de nómina; y asesoría integral en cuestiones laborales, contables y tributarias; además del pago de aportes a seguridad social y parafiscal a empresas e independientes.

En el siguiente cuadro se puede apreciar las diferentes actividades económicas que realiza.

Tabla 1. Actividades Económicas

Tabla 1 Actividades Económicas Fuente: GJ Asesores consultores.

N° 1	7020	Actividades de consultoría de gestión.
N° 2	8299	Otras actividades de servicio de apoyo a las empresas n.c.p.

3.4.2 Datos Generales de la Empresa

Nombre: GJ ASESORES CONSULTORES S.A.S

NIT: 9004678227

Dirección: Calle 12 No 5 - 30, Facatativá Cundinamarca.

Teléfono: (1)8422046.

Teléfono Móvil: 3214387706

E-MAIL: comercial@gjaasesoresconsultores.com

Horario de atención: lunes a viernes 7:00AM a 5:00PM, sábados 8:00AM a 1:00PM.

3.4.2 Logo GJ Asesores Consultores SAS

Ilustración1. Logo GJ Asesores Consultores SAS



Ilustración 1. Fuente Pag web GJ Asesores Consultores (2021)

3.4.3 Historia de la Empresa

La empresa fue fundada por un grupo de profesionales en diferentes áreas, en el año 2008, con el objetivo de dedicarse a todo lo relacionado con el manejo de nóminas, recursos humanos, llevando a cabo la elección de personal y el proceso de afiliación y pago de aportes a la seguridad social, para personas naturales y jurídicas; inicialmente en Facatativá, municipio en el que actualmente ha logrado establecer dos sedes, expandiendo su cobertura a Madrid, Mosquera, Funza y en Facatativá.

En el año 2013 pensando en el crecimiento económico y ampliación de servicios se dio inicio al proyecto (SOAT), el cual consiste en un acuerdo realizado con Seguros del Estado, para ofrecer a los establecimientos comerciales aptos, la póliza de seguros SOAT.

Ilustración 2. Fotografía empresa GJ ASESORES CONSULTORES S.A.S



Ilustración 2. Fuente Propia (2021)

3.4.4 Misión y Visión

Misión

Proporcionar soluciones integrales e innovadoras en el área laboral, administrativa, comercial y financiera, convirtiéndonos en un aliado estratégico para nuestros clientes; satisfaciendo las necesidades en forma oportuna y eficiente.

Visión

Para el año 2022 ser reconocida como una empresa que presta servicios de calidad y dinamismo, para convertirse en la mejor alternativa que ofrece soluciones integrales e innovadoras a las pymes; contribuyendo así al desarrollo empresarial mediante la consultoría y asesoría laboral, administrativa, comercial y financiera.

3.4.6 Organigrama GJ Asesores y Consultores S.A.S

El organigrama representa gráficamente las diferentes áreas y departamentos de la compañía los cuales se relacionan de forma jerárquica, para presentar la estructura de la organización.

Ilustración 3. Organigrama GJ Asesores y Consultores S.A.S



**CÁMARA DE COMERCIO DE FACATATIVA
GJ ASESORES Y CONSULTORES S.A.S.**

Fecha expedición: 201906/30 - 162546 **** Recibo No. 5000233001 **** Num. Operación. 99-USJPLBXX-20190030-0454

CODIGO DE VERIFICACIÓN KQWdmt2nKG

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL O DE INSCRIPCIÓN DE DOCUMENTOS.

Con fundamento en las matrículas e inscripciones del Registro Mercantil,

CERTIFICA

NOMBRE, SIGLA, IDENTIFICACIÓN Y DOMICILIO

NOMBRE o RAZÓN SOCIAL: GJ ASESORES Y CONSULTORES S.A.S.
ORGANIZACIÓN JURÍDICA: SOCIEDAD POR ACCIONES SEMPLIFICADA
CATEGORÍA : PERSONA JURÍDICA PRINCIPAL
NIT : 900467822-7
ADMINISTRACIÓN DEBEN : SOLO PERSONAS JURÍDICAS
DOMICILIO : FACATATIVA

MATRÍCULA - INSCRIPCIÓN

MATRÍCULA NO : 72269
FECHA DE MATRÍCULA : SEPTIEMBRE 19 DE 2011
ÚLTIMO AÑO RENOVADO : 2019
FECHA DE RENOVACIÓN DE LA MATRÍCULA : ABRIL 01 DE 2019
ACTIVO TOTAL : 56,796,000.00
GRUPO NITF : GRUPO III - MICROEMPRESAS

UBICACIÓN Y DATOS GENERALES

DIRECCIÓN DEL DOMICILIO PRINCIPAL : CILE 12 NRO. 5-30
MUNICIPIO / DOMICILIO: 25269 - FACATATIVA
TÉLEFONO COMERCIAL 1 : 8430085
TÉLEFONO COMERCIAL 2 : 8437591
TÉLEFONO COMERCIAL 3 : 3124671102
CORREO ELECTRÓNICO No. 1 : gerencia@gjasoresconsultores.com
SITIO WEB : www.gjasoresconsultores.com

DIRECCIÓN PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL : CILE 12 NRO. 5-30
MUNICIPIO : 25269 - FACATATIVA
TÉLEFONO 1 : 8430085
TÉLEFONO 2 : 8437591
TÉLEFONO 3 : 3124671102
CORREO ELECTRÓNICO : gerencia@gjasoresconsultores.com

NOTIFICACIONES A TRAVÉS DE CORREO ELECTRÓNICO

De acuerdo con lo establecido en el artículo 67 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo, **NO AUTORIZO** para que se notifiquen personalmente a través del correo electrónico de notificación.

CERTIFICA - ACTIVIDAD ECONÓMICA

ACTIVIDAD PRINCIPAL : 80020 - ACTIVIDADES DE CONSULTORÍA DE GESTIÓN
ACTIVIDAD SECUNDARIA : 88299 - OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIO DE APOYO A LAS EMPRESAS N.C.P.
OTRAS ACTIVIDADES : 65511 - SEGUROS GENERALES
OTRAS ACTIVIDADES : 66621 - ACTIVIDADES DE AGENTES Y CORREDORES DE SEGUROS

CERTIFICA - CONSTITUCIÓN

POR DOCUMENTO PRIVADO NÚMERO 1 DEL 14 DE SEPTIEMBRE DE 2011 DE LA CONSTITUCIÓN POR DOC. PRIVADO, REGISTRADO EN ESTA CÁMARA DE COMERCIO BAJO EL NÚMERO 18675 DEL LIBRO IX DEL REGISTRO MERCANTIL EL 19 DE SEPTIEMBRE DE 2011, SE INSCRIBE : LA CONSTITUCIÓN DE PERSONA JURÍDICA DENOMINADA GJ ASESORES Y CONSULTORES S.A.S..

Ilustración 5 Fuente: GJ Asesore y Consultores S.A.S 2021)

Ilustración 5. Cámara De Comercio G.J Asesores Y Consultores S.A.S

Ilustración 6. RUT G.J Asesores y Consultores S.A.S.

		Formulario del Registro Único Tributario				001	
Espacio reservado para la DIAN				Página 2 de 4 Hoja 2			
				4. Número de formulario 14659664609			
5. Número de identificación Tributaria (NIT): 9 0 0 4 6 7 8 2 2 - 7		8. DV: 7		13. Dirección seccional Impuesto de Renta		14. Sueldo electrónico 3 2	
Características y formas de las organizaciones							
60. Naturales: <input type="checkbox"/> 2		63. Formas asociativas: <input type="checkbox"/> 1 2		64. Entidades o institutos de derecho público de orden nacional, departamental, municipal y descentralizados: <input type="checkbox"/>		67. Sociedades y organizaciones extranjeras: <input type="checkbox"/>	
65. Fondos: <input type="checkbox"/>		66. Cooperativas: <input type="checkbox"/>		70. Beneficio: <input type="checkbox"/> 1		69. Otras organizaciones no clasificadas: <input type="checkbox"/>	
68. Sin personería jurídica: <input type="checkbox"/>							
Constitución, Registro y Última Reforma							
Documento							
71. Clase: <input type="checkbox"/> 0 4							
72. Número: <input type="checkbox"/>							
73. Fecha: <input type="checkbox"/> 2 0 1 1 0 9 2 6							
74. Número de Notaría: <input type="checkbox"/>							
75. Entidad de registro: <input type="checkbox"/>							
76. Fecha de registro: <input type="checkbox"/>							
77. No. Identificación mercantil: <input type="checkbox"/> 0 0 0 7 2 2 6 9							
78. Departamento: <input type="checkbox"/>							
79. Ciudad/Municipio: <input type="checkbox"/> 4 7							
80. Nacional: <input type="checkbox"/> 1 0 0 %							
83. Nacional público: <input type="checkbox"/> 0 %							
84. Nacional privado: <input type="checkbox"/> 1 0 0 %							
85. Extranjero: <input type="checkbox"/> 0 %							
86. Extranjero público: <input type="checkbox"/> 0 %							
87. Extranjero privado: <input type="checkbox"/> 0 %							
88. Entidad de vigilancia y control: <input type="checkbox"/>							
Estado y Beneficio							
89. Estado actual: <input type="checkbox"/> 8 1							
90. Fecha vencimiento estado: <input type="checkbox"/> 2 0 1 5 8 1 0 1							
91. Número de identificación Tributaria (NIT): <input type="checkbox"/>							
92. Número de identificación Tributaria (NIT) de la matriz o contratante: <input type="checkbox"/>							
96. DV: <input type="checkbox"/>							
Vinculación económica							
93. Vinculación económica: <input type="checkbox"/>							
94. Nombre del grupo económico y/o empresarial: <input type="checkbox"/>							
97. Nombre o razón social de la matriz o contratante: <input type="checkbox"/>							
170. Número de identificación tributaria otorgado en el exterior: <input type="checkbox"/>							
171. PISB: <input type="checkbox"/>							
172. Número de identificación tributaria sociedad o natural del exterior con IP: <input type="checkbox"/>							
173. Nombre o razón social de la sociedad o natural del exterior con IP: <input type="checkbox"/>							

Ilustración 6 Fuente: GJ Asesore y Consultores S.A.S 2021)

5. Recursos

Talento humano

Para elaborar la propuesta del plan de marketing se cuenta con la colaboración del tutor Álvaro Orozco, el cual guía el desarrollo de este proyecto.

Recursos físicos

Se cuenta con el espacio físico de la empresa GJ AESORES CONSULTORES S.A.S en el desarrollo de las pasantías.

Computador, para el correcto desarrollo de la pasantía y el respectivo desarrollo del proyecto estipulado.

Documentos de la empresa, con el fin de obtener información de utilidad para el correcto desarrollo del proyecto.

Competencias y Habilidades a Desarrollar

Las competencias a reforzar durante este proceso son las adquiridas durante los estudios de la carrera de administración de empresas: identificar oportunidades, elaborar y ejecutar planes que propongan acciones ganadoras e innovadoras, asumir riesgos, conocimiento en mercadeo y ventas, liderazgo participativo y activo, trabajo en equipo, resiliencia, entre otras. Desarrollar y consolidar habilidades comunicativas es sumamente importante, ya que la comunicación asertiva y persuasiva permitirá captar los clientes para el buen final del proyecto, siendo un aspecto clave la capacidad de escucha y acompañar el lenguaje verbal con un acertado lenguaje corporal. Para la sistematización de la información, y presentación organizada de todo el desarrollo del presente trabajo, es fundamental poseer habilidades técnicas, que se traducen en el manejo adecuado de un computador y sus programas respectivos.

6. Resultados

6.1 Afiliación de seguridad social para personas independientes

Para la correcta afiliación de los trabajadores independientes a la seguridad social se sigue una serie de pasos con el fin de prestar una excelente gestión:

Formulario de afiliación:

Se procede a diligenciar el formulario de afiliación en donde se plasman los respectivos datos de la persona interesada a la inscripción o traslado de EPS, a su vez debían ser Inscritos los datos del núcleo familiar, si se pertenece a un etnia o grupo social en específico; en esta parte del proceso, se le informo a los interesados, respecto a las EPS a las cuales se puede afiliar, los montos a cancelar, deberes y derechos que asume a partir del momento de la afiliación. En la empresa GJ ASESORES CONSULTORES S.A.S este proceso se realiza a mano ya que es una de las políticas de la compañía como tal.

Una vez el documento debidamente diligenciado y radicado, se envía a la respectiva administradora, la cual efectuara una revisión del formulario de afiliación y así tener la garantía de que la información de la persona interesada en afiliarse es correcta.

Formulario de Afiliación:

FORMULARIO ÚNICO DE AFILIACIÓN Y REGISTRO DE NOVEDADES AL SISTEMA GENERAL DE SEGURIDAD SOCIAL EN SALUD



No. de Radicación: [] Fecha de Radicación: []

I. DATOS DEL TRAMITE (Lea las instrucciones que se encuentran anexas al formulario antes de diligenciarlo)

1. Tipo de trámite: A. Afiliación [] B. Reporte de Novedades []

2. Tipo de Afiliación: A. Individual: Cotizante o cabeza de Familia [] Beneficiario o afiliado adicional [] B. Colectiva [] C. Institucional [] D. De oficio []

3. Régimen: A. Contributivo [] B. Subsidado []

4. Tipo de afiliado: A. Cotizante [] B. Cabeza de familia [] C. Beneficiario []

5. Tipo de cotizante: A. Dependiente [] B. Independiente [] C. Pensionado []

A. AFILIACIÓN II. DATOS BÁSICOS DE IDENTIFICACIÓN (del cotizante o cabeza de familia)

6. Apellidos y nombres: []

7. Tipo de documento de identidad: [] 8. Número de documento de identidad: [] 9. Sexo: Femenino [] Masculino [] 10. Fecha de nacimiento: []

III. DATOS COMPLEMENTARIOS (Datos personales)

11. Etnia: [] 12. Discapacidad: Tipo [] Condición [] 13. Puntaje SISBEN: [] 14. Grupo de población especial: [] 15. Administradora de riesgos laborales - ARL: [] 16. Administradora de pensiones: []

17. Ingreso base de cotización - IBC: [] 18. Residencia: Dirección: [] Teléfono fijo: [] Teléfono celular: []

IV. DATOS DE IDENTIFICACIÓN DE LOS MIEMBROS DEL NÚCLEO FAMILIAR (Datos básicos de identificación del cónyuge o compañero(a) permanente cotizante)

19. Apellidos y nombres: []

20. Tipo de documento de identidad: [] 21. Número de documento de identidad: [] 22. Sexo: Femenino [] Masculino [] 23. Fecha de nacimiento: []

Datos básicos de identificación de los beneficiarios y de los afiliados adicionales

24. Apellidos y nombres				25. Tipo de documento de identidad	26. Número de documento de identidad	27. Sexo
Primer Apellido	Segundo Apellido	Primer Nombre	Segundo Nombre			Femenino / Masculino
B1						
B2						
B3						
B4						
B5						

28. Fecha de nacimiento: [] 29. Parentesco: [] 30. Etnia: [] 31. Discapacidad: Tipo [] Condición [] 32. Datos de residencia: Municipio / Distrito: [] Zona Urbana / Rural: [] Departamento: [] Teléfono fijo y/o celular: [] 33. Valor de la UPC afiliado adicional (a registrar por la EPS): []

V. DATOS DE IDENTIFICACIÓN DEL EMPLEADOR Y OTROS APORTANTES DE LAS ENTIDADES RESPONSABLES DE LA AFILIACIÓN COLECTIVA, INSTITUCIONAL O DE OFICIO

34. Nombre de la institución prestadora de servicios de salud - IPS: [] Código de la EPS (a registrar por la EPS): [] 35. Nombre o razón social: [] 36. Tipo de documento de identificación: []

37. Número del documento de identificación: [] 38. Tipo de aportante o pagador pensiones (a registrar por la EPS): []

Ilustración 8 Formulario afiliación, Fuente: GJ Asesores Consultores.

B. REPORTE DE NOVEDADES

40. Tipo de Novedad: 1. Modificación datos básicos de identificación [] 2. Corrección datos básicos de identificación [] 3. Actualización documento de identidad [] 4. Actualización y corrección de datos complementarios [] 5. Terminación de la inscripción en la EPS [] 6. Reinscripción en la EPS []

7. Inclusión de beneficiarios o de afiliados adicionales [] 8. Exclusión de beneficiarios o de afiliados adicionales [] 9. Inicio de relación laboral o adquisición de condiciones para cotizar [] 10. Terminación de la relación laboral o pérdida de las condiciones para seguir cotizando [] 11. Vinculación a una entidad autorizada para realizar afiliaciones colectivas [] 12. Desvinculación de una entidad autorizada para realizar afiliaciones colectivas []

13. Movilidad: A. Régimen Contributivo [] B. Régimen Subsidado [] 14. Traslado: A. Mismo Régimen [] B. Diferente Régimen [] 15. Reporte por fallecimiento [] 16. Reporte del trámite de protección al cesante [] 17. Reporte de la calidad de Pre-pensionado [] 18. Reporte de la calidad de Pensionado []

VI. DATOS PARA EL REPORTE DE LA NOVEDAD

41. Datos básicos de identificación: []

42. Fecha de nacimiento: []

43. EPS anterior: [] 44. Motivo de traslado: [] 45. Caja de Compensación Familiar o Pagador de Pensiones: []

VII. DECLARACIONES Y AUTORIZACIONES

46. Declaración de dependencia económica de los beneficiarios y afiliados adicionales. [] 47. Declaración de la no obligación de afiliarse al Régimen Contributivo, Especial o de Excepción. [] 48. Declaración de existencia de razones de fuerza mayor o caso fortuito que impiden la entrega de los documentos que acreditan la condición de beneficiarios. [] 49. Declaración de no interacción del cotizante, cabeza de familia, beneficiarios o afiliados adicionales en una Institución Prestadora de Servicios de Salud. [] 50. Autorización para que la EPS solicite y obtenga datos y copia de la historia clínica del cotizante o cabeza de familia y de sus beneficiarios o afiliados adicionales. []

51. Autorización para que la EPS reporte la información que se genere de la afiliación del reporte de novedades a la base de datos de afiliados vigente y a las entidades públicas que por sus funciones la requieran. [] 52. Autorización para que la EPS maneje los datos personales del cotizante o cabeza de familia y de sus beneficiarios o afiliados adicionales, de acuerdo con lo previsto en la Ley 1581 de 2012 y el Decreto 1377 de 2013 [] 53. Autorización para que la EPS envíe información al correo electrónico o al celular como mensajes de texto. []

VIII. FIRMAS

54. El cotizante, cabeza de familia o beneficiario [] 55. El empleador, aportante o entidad responsable de la afiliación colectiva institucional o de Oficio []

IX. ANEXOS

56. Anexo copia del documento de identidad: CN [] Cart [] RC [] Cart [] TI [] Cart [] CC [] Cart [] RA [] Cart [] DE [] Cart [] CD [] Cart [] SC [] Cart [] Total []

57. Copia del documento de incapacidad permanente emitido por la autoridad competente. [] 58. Copia del registro civil de matrimonio, o de la Escritura pública, acta de conciliación o sentencia judicial que declare la unión marital. [] 59. Copia de la escritura pública o sentencia judicial que declare el divorcio, sentencia judicial que declare la separación de cuerpos y escritura pública, acta de conciliación o sentencia judicial que declare la terminación de la unión marital. [] 60. Copia del certificado de adopción o acta de entrega del menor. []

61. Copia de la orden judicial o del acto administrativo de custodia. [] 62. Documento en que conste la pérdida de la patria potestad, o el certificado de defunción de los padres o la declaración suscrita por el cotizante sobre la ausencia de los dos padres. [] 63. Copia de la autorización de traslado por parte de la Superintendencia Nacional de Salud. [] 64. Certificación de vinculación a una entidad autorizada para realizar afiliaciones colectivas. [] 65. Copia del acto administrativo o providencia de las autoridades competentes en la que conste la calidad de beneficiario o se ordene la afiliación de oficio. []

X. DATOS A SER DILIGENCIADOS POR LA ENTIDAD TERRITORIAL

66. Identificación de la entidad Territorial: Código del municipio: [] 67. Datos del SISBEN: Número de la ficha: [] Puntaje: [] Nivel: [] 68. Fecha de radicación: [] 69. Fecha de validación: []

70. Datos del funcionario que realiza la validación: [] 71. Firma del funcionario: []

OBSERVACIONES: []

Elaboración carpeta y archivo del cliente:

Posteriormente a la correcta diligencia del formulario de afiliación, se le solicita al interesado su documento de identidad, registro civil de matrimonio o certificado de convivencia, registro civil de los hijos, todo esto con la intención de sustentar el proceso de afiliación, ya que se deben incluir ,documentos que soporten quién es el conyugue, los hijos y/o padres; este es el momento en que se les dio a los clientes, la información respecto a los miembros del grupo familiar que pueden ser beneficiarios de la afiliación.

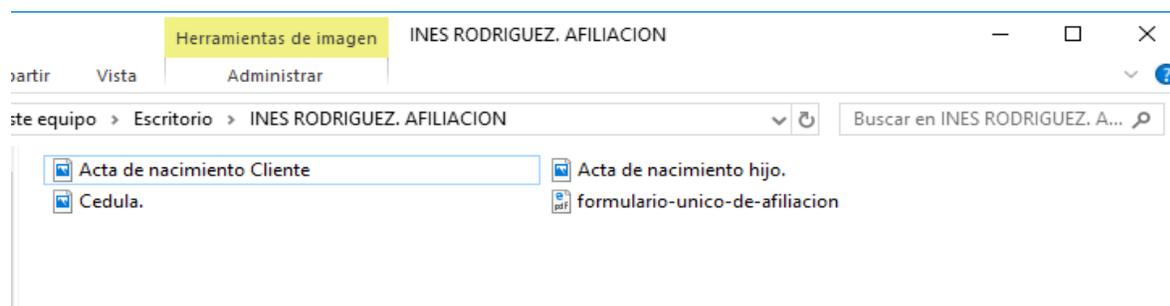


Ilustración 9 Carpeta Cliente, Fuente: GJ Asesores Consultores.

Información adicional, dudas e inquietudes:

Luego que se completa la carpeta con los datos y documentos del cliente, procedí a brindarle información adicional sobre la EPS que había seleccionado, todo esto en aras de brindar un servicio al cliente de alta calidad; en ese sentido, se le entregó al interesado números telefónicos y la dirección principal del centro de atención médica, explicándole que durante el primer mes de afiliación, solamente podía acudir por el área de urgencias, y que luego de superado el primer mes, tenía acceso a todos los servicios que le ofrece la EPS.

Finalizada esta etapa de orientación, se le ofreció a cada cliente, un tiempo para realizar una retroalimentación, donde se podía constatar la plena comprensión de la información brindada, además de que podía hacer preguntas y dilucidar dudas sobre el tema de su afiliación. Finalmente, los clientes agradecían la oportunidad brindada, pero, sobre todo, mostraban gran conformidad con el esmero, la paciencia y la apertura con

que les atendí, lo que deja en claro, que más allá del servicio o producto que una empresa brinde, el valor agregado es una atención al cliente de calidad.

6.2 Propuesta plan de marketing a la oficina de Madrid Cundinamarca para incrementar las ventas.

Para Philip Kotler y Gary Armstrong, autores del libro Fundamentos de Marketing, citados en Thompson (2006), señalan que la estrategia de mercadotecnia es el plan con el que el negocio pretende lograr sus objetivos, y consiste en estrategias específicas de posicionamiento.

De Acuerdo a lo anterior, las estrategias de marketing son las acciones que se pueden utilizar para lograr que un público determinado, se interese por un bien o servicio, y se identifique con él, de tal forma que lo adquiriera. En el siguiente cuadro se dan a conocer las estrategias que se utilizaron en este trabajo con la finalidad de captar trabajadores informales del Municipio de Madrid- Cundinamarca, como clientes potenciales para afiliarlos al sistema de seguridad social a través de la empresa G.J ASESORES Y CONSULTORES S.A.S

6.2.1 Propuesta de Plan de Marketing

Tabla 2 Propuesta de Plan de Marketing Fuente: Propia (2021)

Estrategias	Actividades	Objetivos
Marketing relacional	A través de una campaña de publicidad basada en el networking, aplicación de encuesta y publicidad en físico, se buscará propiciar una identificación de los clientes potenciales con la inclusión al sistema de seguridad social.	Acceder al mercado geográfico planteado en el proyecto, generando confianza y credibilidad en los clientes potenciales.
Estrategia de promoción	Hacer uso de las herramientas directas y digitales para mostrar las ventajas de la afiliación, y más aún, de realizarla a través de la empresa	Aumentar el conocimiento de los beneficios de afiliarse al sistema de seguridad social, y las facilidades de hacerlo a través de la empresa
Estrategias de consolidación	Captados los clientes, se consolida la propuesta a través de jornadas de vinculación formal al sistema de seguridad social nacional.	Lograr un posicionamiento en el entorno cercano de la empresa a través de la captación de nuevos clientes, engrosando los niveles de rentabilidad de la empresa

El marketing relacional se llevó a cabo, principalmente, a través de la aplicación de la encuesta, aunque también se entregaron volantes que informan sobre el sistema de seguridad social, mencionando también la importancia de estar incluido en dicho sistema; el objetivo de esta estrategia fue conocer si los trabajadores informales del sector de Madrid Cundinamarca estaban afiliados a la seguridad social, y, de no estarlo, si ellos tenían el interés de afiliarse y si contaban con los recursos económicos para hacerlo.

La siguiente estrategia utilizada fue la estrategia de promoción, la cual se llevó a cabo haciendo publicidad a través de las redes sociales y continuando con la entrega de volantes con información sobre el sistema de seguridad social, su importancia, y como afiliarse en caso de no estarlo. El objetivo de esta estrategia fue dar a conocer, a la población de trabajadores informales del Municipio de Madrid Cundinamarca, la importancia de incorporarse al sistema de seguridad social, y si no se encuentran afiliados, se les explico acerca de los beneficios integrales a los que pueden acceder al afiliarse a través de la empresa G.J ASESORES Y CONSULTORES S.A.S.

Como tercera estrategia se aplicaron las estrategias de consolidación, que se realizaron a través de jornadas de afiliación al sistema de seguridad social a los trabajadores informales del municipio Madrid- Cundinamarca; el objetivo de esta estrategia fue lograr que la empresa incrementara su número de clientes al afiliar gran número de trabajadores informales al sistema de seguridad social.

A continuación, se muestra el folleto publicitario que se hace llegar a los clientes potenciales para la afiliación (Ver anexo 2 y 3).

6.2.2. Presupuesto

Tabla 4. Presupuesto servicio

Inversión requerida para estrategias de servicio		
No	Actividad propuesta	Inversión necesaria
1	Capacitar al personal de servicio al cliente	300.000
Total		300.000

Tabla 3 Presupuesto plan Marketing fuente: Propia (2021)

Inversión requerida para estrategias de promoción		
No	Actividad propuesta	Inversión necesaria
1	Crear una cuenta en la red social Twitter	0.00
2	Crear una cuenta en la red social Facebook	0.00
3	Crear una cuenta en la red social Instagram	0.00
4	Elaborar una gigantografía para la empresa	160.000
5	Elaborar 1.000 flyers con información de la empresa	40.000
6	Elaborar tarjetas	180.000
7	Publicidad en APP 1+	0.00
8	Publicidad en APP Civico	0.00
9	Publicidad en Google Ads	120.000
10	Publicidad Facebook Ads	150.000
9	Publicidad en APP olx	0.00
Total		650.000

Presupuesto promoción

Total, presupuesto

Servicios	300.000
-----------	---------

Promoción	650.000
Total	950.000

El presupuesto total requerido para poner en marcha el plan de marketing para la empresa GJ ASESORES CONSULTORES S.A.S, es de 950.000

7. Pasos seguidos.

Para el desarrollo del proyecto el cual es la propuesta del plan de marketing se socializo con las directivas de la empresa y asesores comerciales del punto comercial de Madrid Cundinamarca, en donde se les expuso la propuesta y en colaboración con ellos se determinaron las estrategias a seguir.

Una vez planteadas con el grupo de trabajo (Asesores Comerciales Cede Madrid) y con el permiso de las directivas se expuso al gerente general la señora Mercedes González los resultados de la aplicación de las encuesta la cual se puede evidenciar en el anexo 1.

Los resultados de la encuesta permiten determinar que gran parte de la población laboral informal del Municipio de Madrid Cundinamarca no está afiliada al sistema de seguridad social, aunque si tiene interés en afiliarse a dicho sistema, pero no cuenta con la información y asesoría necesaria para hacerlo, y tampoco tienen los ingresos económicos suficientes para pagar los aportes respectivos; por eso, es importante que la empresa G.J ASESORES Y CONSULTORES S.A.S, les dé información sobre el tema, y pueda afiliarlos al sistema de seguridad social a través de un plan de marketing.

En base a los resultados de la encuesta se le indico realizar publicidad que capte a la población objetivo de la encuesta, a lo cual el gerente general acepto indicando el presupuesto para la captación de dicha población es limitado, por ende se realizó un material publicitario y promocional el cual beneficiara a los trabajadores informales de Madrid. Véase en el anexo 2 y 3.

Una vez desarrollado y aplicado todo, se tuvo el resultado esperado ya que se tuvo la aprobación del gerente general para poner en marcha el desarrollo de la propuesta dada anterior mente, y se logró asesorar y brindar una correcta información a la población objetivo del proyecto.

8. Conclusiones

Para la empresa GJ ASESORES CONSULTORES S.A.S, es importante desarrollar una estrategia para la afiliación de trabajadores informales, debido al gran número de ellos en el municipio de Madrid Cundinamarca.

En la población del municipio de Madrid Cundinamarca la mayor parte de empleados informales no están afiliados a la seguridad social.

Se precisó que gran parte de la población laboral informal presenta desconocimiento sobre los beneficios que les brinda la seguridad social y no saben cómo afiliarse a dicho sistema.

Por medio de la encuesta se obtuvo información que indica que gran parte de la población informal no cuenta con los recursos económicos para generar pagos mensuales a la seguridad social.

9. Recomendaciones

Se recomienda a la empresa GJ ASEROES CONSULTORES tomar en consideración la propuesta de un plan de marketing para afiliación al sistema de seguridad social de la población informal de Madrid Cundinamarca.

Implementar un plan promocional dirigido a los trabajadores informales de Madrid Cundinamarca con el fin de aumentar el número de afiliaciones, y así cumplir el objetivo de la organización.

Presentar charlas de concientización en donde se establezca la importancia de la seguridad social para los trabajadores informales y sus familias.

Generar actividades enmarcadas en la responsabilidad social empresarial: recreativa, social y deportiva, donde el tema principal sean los métodos de afiliación, beneficios y garantías que brinda la seguridad social, además de promover los otros beneficios que brinda la empresa.

Generar una base de datos no solo para poder contactar a los clientes y fidelizarlos mediante distintas estrategias, sino para generar un recordatorio sobre las fechas de vencimiento de la afiliación.

10. Anexos

10.1 Anexo 1: Encuesta.

 <p>asesores y consultores</p>	<h2>ENCUESTA TRABAJADORES INFORMALES MADRID</h2>
Marque con una x su respuesta	
1 ¿Está usted afiliado a la seguridad social? SI _____ NO _____	
2 ¿Porque razón, no está afiliado? A Falta recursos económicos B Desconocimiento	
3 ¿Tiene conocimiento de que garantías le brinda la seguridad social? SI _____ NO _____	
4 ¿Le gustaría afiliarse a la seguridad social? SI _____ NO _____	
5 ¿Cuenta con los recursos económicos para dar aportes mensuales a seguridad Social? SI _____ NO _____	

Tabla 1
Fuente:
Propia

(2021)

10.2 Anexo 2: Publicidad



AHORA LA PRIMER SEMANA DE CADA MES

EN

**GJ ASESORES
CONSULTORES SAS**

2 X 1

Por afiliación a la seguridad social de trabajadores informales.

 TELEFONO
3224169185

asesores y consultores

Ilustración 10. Publicidad Fuente: elaboración Propia (2021)

10.3 Anexo 3: Folleto.

SEGURIDAD SOCIAL



¿Qué es?

Es una protección que brinda una entidad para tener acceso a la asistencia médica, pensión y a la ARL.



¿A quienes beneficia?

A todo trabajador y o familia afiliada al sistema de seguridad social.



¿Qué ventajas brinda?

- Protección de los derechos fundamentales
- Prestaciones asistenciales y económicas para el trabajador y su familia.
- Recreación

GJ ASESORES CONSULTORES S.A.S



asesores y consultores

Para mayor información comunicarse al

TELEFONO
3224169185

Ilustración 11 Folleto. Fuente: elaboración Propia (2021)

11. Referencias Bibliográficas

- (Ley 100 de 1993): entre modelo de sostenimiento económico y la defensa constitucional del derecho fundamental a la salud. URI: <http://hdl.handle.net/10983/13734>
- Carranza. K. Mosquera I. (2014). Diseño de un plan de mercadeo para el posicionamiento de la línea *biotage perteneciente a la compañía analytica S.A.S.* <https://repository.unilibre.edu.co/bitstream/handle/10901/10545/TRABAJO%20D E%20GRADO%20INGRID%20Y%20KELLY%2021%20NOV..pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- CEPAL/OIT. (2020). Coyuntura Laboral en América Latina y el Caribe Mayo de 2020 Número 22 El trabajo en tiempos de pandemia: desafíos frente a la enfermedad por coronavirus (COVID-19). https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45557/1/S2000307_es.pdf
- DANE (2021). Mercado Laboral. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo>
- Galeano. S. (2020). Mejora tus estrategias de marketing directo: definición y ejemplos. <https://marketing4ecommerce.mx/marketing-directo-ejemplos-de-estrategias-para-mejorarlo/>
- Hernández. A. (2016). El Sistema General de Seguridad Social en Salud en Colombia. <https://repository.ucatolica.edu.co/handle/10983/13734>
- Ley 100 del 11 de diciembre de 1993 <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/DIJ/ley-100-de-1993.pdf>
- Ley 1562 del 23 de julio de 2012. <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/DIJ/Ley-1562-de-2012.pdf>
- Mina. J. Ramírez. R. (2016). *Desempleo y trabajo informal en la comuna 20 de Santiago de Cali periodo 2011 – 2012.* https://repository.unilibre.edu.co/bitstream/handle/10901/10417/Mina_Ramirez_2016.pdf?sequence=1

- Ministerio del Trabajo.Gov.co. Normas Fundamentales Sistema de Seguridad Social Integral. <https://www.mintrabajo.gov.co/normatividad/leyes-y-decretos-ley/normas-fundamentales-sistema-de-seguridad-social-integral>
- Molina. A. (2012). *El derecho a la seguridad social de los trabajadores informales*. <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/15322/MolinaHigueraAngelica2012.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Noray. (2015). El plan de marketing (I). <https://www.noray.com/blog/el-plan-de-marketingi/#:~:text=Seg%C3%BAn%20la%20definici%C3%B3n%20de%20Philip,ambiente%20corporativo%2C%20a%C3%B1o%20tras%20a%C3%B1o%2C>
- OIT. (2018). OIT: *Un leve aumento del desempleo en América Latina y el Caribe, que podría empeorar en 2020*. https://www.ilo.org/americas/sala-de-prensa/WCMS_735495/lang-es/index.htm#:~:text=La%20tasa%20de%20desocupaci%C3%B3n%20regional%20promedio%20estimada%20para%20el%20cierre,activamente%20y%20no%20lo%20consiguen.
- Olarte. Y. (2012). *importancia de la seguridad social en salud en pequeñas empresas de la ciudad de Bogotá*. <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/7084/OlarteQuijanoYaneth2012.pdf;sequence=2>
- Portafolio. (2019). Desempleo en América Latina: el mas alto en 10 años. <https://www.portafolio.co/economia/empleo/desempleo-en-america-latina-el-mas-alto-en-10-anos-533784>
- Riaño. G. (2011). *Factores determinantes del desempleo en la localidad de Usaquén UPZ San Cristóbal Norte (Santa Cecilia Norte, Santa Cecilia Norte parte alta, Urbanización la Perla y Cerros Norte)*. <http://biblioteca.usbbog.edu.co:8080/Biblioteca/BDigital/65857.pdf>
- Silva. J. Redacción Cundinamarca. (2020). El desempleo en Cundinamarca supera el promedio nacional. <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-1631435>
- Thompson. I. (2006). La Estrategia de Mercadotecnia. <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/estrategias-mercadotecnia.html#:~:text=Seg%C3%BAn%20Laura%20Fischer%20y%20Jorge,de%20mercadotecnia%20que%20las%20satisfaga%22>

Vallejo. L. (2020). El desempleo en Colombia: una aproximación.

<https://www.redalyc.org/jatsRepo/4795/479564269001/html/index.html>

Vásquez. E., Martínez. E. (2013). *Políticas públicas en seguridad social para la protección de los trabajadores informales en Colombia.*

<file:///C:/Users/HOME/Downloads/6094-Texto%20del%20art%C3%ADculo-23593-1-10-20130826.pdf>