



**CREACIÓN DE IDEA DE NEGOCIO
SOLUCIONES & ASESORÍAS CONTABLES**

DURANGO HERNÁNDEZ DIANA PATRICIA

PACTICAS I-II

**FUNDACIÓN UNIVERSITARIA LUIS AMIGÓ
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS ECONÓMICAS Y CONTABLES
CONTADURIA PÚBLICA
MEDELLÍN
2016**

**CREACIÓN DE IDEA DE NEGOCIO
SOLUCIONES & ASESORÍAS CONTABLES**

DURANGO HERNÁNDEZ DIANA PATRICIA

ASESORA

LUZ MERY ORTIZ SANCHEZ

**FUNDACIÓN UNIVERSITARIA LUIS AMIGÓ
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS ECONÓMICAS Y CONTABLES
CONTADURIA PÚBLICA
MEDELLÍN
2016**

CONTENIDO

Introducción

1	Idea de negocio-----	12
2	Estudio Sectorial -----	13
2.1	Análisis del Sector Económico-----	13
2.1.1	Sector Comercial.-----	14
2.1.2	Sector industrial.-----	15
2.1.3	Sector prestador de servicios.-----	15
2.1.4	Actividad económica.-----	15
2.1.5	Código CIIU.-----	16
2.1.6	Agremiaciones y corporaciones para el sector y datos estadísticos.-----	18
2.1.7	Cámara de Comercio.-----	23
2.2	Análisis de los Competidores Potenciales -----	25
2.2.1	Competencias.-----	26
2.3	Análisis de Los Proveedores.-----	28
2.3.1	Ubicación.-----	28
2.3.2	Calidad de insumos.-----	29
2.3.3	Precios.-----	29
2.3.4	Formato de pagos.-----	29
2.3.5	Características legales o de aduana.-----	30
2.4	Productos Complementarios y/o Sustitutos -----	30
2.4.1	Productos sustitutos.-----	31
2.5	Estrategia de Diferenciación-----	31
2.5.1	Cadena de Valor.-----	33
3	Estudio del Mercado.-----	37
3.1	Descripción de productos y/o servicios -----	37
3.1.1	Contables.-----	37
3.1.2	Tributarios.-----	38
3.1.3	Asesorías financieras.-----	38
3.1.4	Auditoria Externa.-----	39
3.1.5	Implantación y evaluación del sistema de control interno.-----	39
3.1.6	Servicios de asesorías bajo las Normas Internacionales de Información. Financiera.-----	40
3.2	Caracterización de la demanda-----	40
3.2.1	Descripción de la Población Potencial – Segmentación / Plaza.-----	42
3.2.1.1	Segmentación Geográfica.-----	43
3.2.1.2	Segmentación Demográfica y Socioeconómica.-----	43

3.2.1.3	Segmentación Psicográfica y Estilos de Vida.	43
3.2.2	Nicho del mercado .	44
3.2.3	Investigación de campo.	44
3.2.3.1	Tamaño de la Muestra.	45
3.2.3.2	Formato de la Encuesta.	48
3.2.3.3	Recolección de la Información.	49
3.3	Información sobre precios o tarifas	67
3.3.1	Precios definidos por la estructura de costos.	68
3.3.2	Precios fijados con base en la competencia.	68
3.4	Políticas de Crédito o Formas de Pago	73
3.4.1	Políticas de Precios.	73
3.4.2	Políticas de Pago.	73
3.5	Plan de Mercado	74
3.5.1	Objetivo General.	74
3.5.1.1	Objetivos específicos.	75
3.5.2	Estrategia competitiva.	76
3.6	Imagen Corporativa	76
3.6.1.1	Asesoría contable.	77
3.6.1.2	Asesoría en nómina.	78
3.6.1.3	Asesoría en tributaria.	78
3.6.1.4	Auditoria externa.	79
3.6.1.5	Implantación y evaluación del sistema de control interno.	79
3.6.1.6	Auditoria externa, dirigidas a emprendedores, pequeñas empresas y PYMES..	79
3.6.2	El logo.	82
3.6.3	Membretes.	83
4	Estudio Organizacional	86
4.1	Direccionamiento Estratégica	87
4.1.1	Misión.	87
4.1.2	Visión.	89
4.1.3	Objetivos Corporativos.	90
4.1.4	Políticas de servicio al cliente.	91
4.1.5	Valores Corporativos.	92
4.2	Estructura de la Organización.	94
4.2.1	Organigrama General.	95
4.3	Requerimiento personal.	98
4.4	La matriz DOFA	105
5	Estudio Jurídico-Legal	108

5.1	Forma jurídica de la organización -----	109
5.2	Requisitos legales -----	111
5.2.1	Inscripción en el RUT. -----	113
5.2.2	Documentos necesarios de inscripción cámara de comercio y DIAN. -----	114
5.2.3	Otras disposiciones normativas. -----	115
5.2.4	Software. -----	115
6	Estudio ambiental -----	116
7	Estudio Técnico -----	118
7.1	Localización del proyecto -----	118
7.1.1	Factores de la Microlocalización. -----	119
7.2	Tamaño del proyecto -----	120
7.3	Descripción del proceso de prestación del servicio. -----	120
7.3.1	Flujo-grama de procesos. -----	121
7.3.2	Manuel de procesos. -----	122
7.4	Diseño y distribución -----	124
7.5	Requerimientos Físicos -----	127
8	Esstudio económico y financiero -----	131
8.1	Vida útil del proyecto en años. -----	132
8.2	Inversión inicial -----	132
8.2.1	Activos fijos. -----	133
8.2.2	Gastos pre operativos. -----	135
8.2.3	Capital de trabajo. -----	136
8.3	Presupuesto -----	137
8.4	Presupuestos de ventas en unidades y pesos. -----	146
8.5	Presupuestos de costos de producción y/o servicios. -----	157
8.6	Presupuestos de gastos de administración y ventas. -----	157
8.7	Punto de equilibrio en pesos y/o unidades -----	158
8.8	Estados de resultados proyectados -----	159
8.9	Flujo de caja proyectado -----	162
8.10	Balance General proyectado -----	163
8.11	Plan de financiamiento y plan de amortización de crédito. -----	165
8.12	Evaluación Financiera -----	167
8.13	Indicadores Financieros -----	167

8.14	Indicadores de Rentabilidad. -----	168
8.14.1	Indicadores de endeudamiento.-----	170
8.14.2	Indicador de liquidez. -----	170
8.14.3	Indicador de actividad.-----	171
8.15	Indicadores de factibilidad. -----	172
8.16	Análisis de riesgo -----	173

LISTA DE TABLA

Tabla 1 , Proporción por comuna y tamaño 2015.	
Fuente: http://www.camaramedellin.com.co/site/ (Cámara de Comercio).....	23
Tabla 2, creación propia Diana Durango: fuente Porter Margen.....	34
Tabla 3 creación propia Diana Durango: fuente Porter	36
Tabla 4, Comerciantes renovados, Fuente: http://www.camaramedellin.com.co/site/ (Cámara de Comercio).	46
Tabla 5, creación propia Diana Durango Fuente: Junta Central de Contadores.....	72
Tabla 6 Estrategias creación propia.	108
Tabla 7 Fuente: Proforma Elaboración propia “Diana Durango”	128
Tabla 8 Fuente: Proforma Elaboración propia “Diana Durango”	129
Tabla 9 Fuente: Proforma elaboración propia “Diana Durango”	130
Tabla 10 Fuente proforma Elaboración propia “Diana Durango.....	131
Tabla 11 Inversión Inicial Activos Fijos Fuente: Elaboración Propia	134
Tabla 12 Inversión Inicial diferida, Fuente: Elaboración Propia.....	135
Tabla 13 Gastos Pre-operativos, Fuente: Elaboración Propia	136
Tabla 14 creación propia Capital de trabajo	137
Tabla 15 creación propia – presupuesto.....	145
Tabla 16 creación propia presupuestos de ventas	156
Tabla 17 creación propia- presupuesto de gastos administrativos y ventas.....	158
Tabla 18 Creación Propia punto de equilibrio	159
Tabla 20 Creación Propia Flujo de caja proyectado	162
Tabla 21 Creación Propia Balance proyectado	164

Tabla 22 Creación Propia plan de financiamiento amortización crédito	167
Tabla 23 Creación Propia indicadores de factibilidad	172

LISTA DE GRÁFICOS

Gráficos 1 , Proporción por comuna y tamaño 2015.

Fuente: http://www.camaramedellin.com.co/site/ (Cámara de Comercio).....	24
Gráficos 2 Córdoba Padilla Marcial; Fuente: Formulación y Evaluación de Proyectos	41
Gráficos 3 Conocimientos contables PYMES Fuente: encuesta	50
Gráficos 4, Control Interno PYMES Fuente: Encuesta	51
Gráficos 5, Importancia de la Asesoría para las PYMES Fuente: Encuesta.....	53
Gráficos 6, Disposición a Contratar el Servicio Fuente: Encuesta	54
Gráficos 7, Exigencias al Contratar el Servicio Fuente: Encuesta.....	56
Gráficos 8, Valoración del Servicio al Momento de Contratarlo Fuente: Encuesta.....	58
Gráficos 9, Desventajas del Servicio Externo Fuente: Encuesta	60
Gráficos 10 Beneficios al Contratar el Servicio Fuente: Encuesta	62
Gráficos 11, Beneficios al Contratar el Servicio Fuente: Encuesta	64
Gráficos 12, Precio del Servicio para Pequeñas Empresas Fuente: Encuesta.	65
Gráficos 13, Precio del Servicio para Empresas Medianas Fuente: Encuesta.....	67
Gráficos 14 Organigrama de tipo específico: Fuente elaborado propia Diana Durango	97
Gráficos 15 Matriz DOFA creación propia	106
Gráficos 16 Creación propia. Flujo-grama	122
Gráficos 17 Elaboración por del ingeniero Daniel Durango H.....	125

Introducción

El proyecto de creación de una nueva empresa va ligado cada vez más al concepto de emprendimiento, debido especialmente a que en el entorno que se hará con gran capacidad y con el medio tecnológico que evoluciona a gran velocidad, lo que exige cada vez más una visión más "emprendedora" que "empresarial" el análisis y puesta en marcha de un proyecto.

Los países, han fomentado durante largo tiempo el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas nacionales (PYMES). Lo han hecho, con un mayor o menor grado de intervención, reconociendo la enorme importancia de este sector empresarial en términos de empleo, el crecimiento y el desarrollo social que alcanzan a representar en sus respectivas economías.

En la actualidad, el hecho de crear una empresa y, en pequeñas y medianas empresas (PYMES), se ve un alto grado de incertidumbre en función de las características que presenta el mundo económico actual, y específicamente en la alta competencia de los sector contable. No basta con crear simplemente una empresa, sino que se trata de asegurar su futuro, para lograr que los recursos ofrecidos no se malgasten inútilmente.

Las PYMES revelan la necesidad de estar preparados para asumir los nuevos retos que se derriban de la cultura tributaria implementada por el Servicio de Rentas Internas y por la búsqueda de procesos económicos y financieros eficientes, y buscando implementes es el examen crítico, sistemático y detallado de un sistema de información de una unidad económica, El cual depende mucho el futuro y desarrollo de la empresa. La presente investigación se centra en la creación de la empresa de asesorías contables, tributarias, financieras y auditorías en las empresas pymes en el área urbano.

SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES “S & AC” surge a partir de la necesidad de crear una empresa que contribuya al mejoramiento de calidad en las compañías de Colombia, tanto a nivel económico, financiero, contable y al mismo tiempo satisfacer el deseo de tener una empresa e identidad propia que relacione la tarea que cumple el contador público.

Según la ley 43 del 1990 Art 1° “Se entiende por contador público la persona natural que, mediante la inscripción que acredite su competencia profesional en los términos de la presente ley, está facultada para dar fe pública de hechos propios del ámbito de su profesión, dictaminar sobre estados financieros, y realizar las demás actividades relacionadas con la ciencia contable”

De esta manera, el plan de negocio iniciará con una sección de mercadeo con estrategias, que expone el estado y la situación del nicho mercado, al cual está dirigido, una gestión administrativa que dará a conocer la misión, visión, valores corporativos políticas, el talento humano con el que se formará la empresa, una sección técnica que muestra cómo se aplica las diferentes modelos contables, seguido de una sección legal que proporciona las normas, leyes necesarias para la creación de la empresa y una sección tributaria, laboral, financiera y auditoria.

Se hará un estudio de mercado que permita conocer mediante el análisis de las diferentes variables como la segmentación del mercado, la demanda, servicios y calidad, el precio con el cliente. Así mismo se elaborará el estudio organizacional con los elementos conllevando a conocer sus diferentes aspectos para el inicio de la empresa. Por otra parte, se hará el estudio legal y ambiental que permitan conocer las bases que constituye la normatividad para las empresas en Medellín desde su correcta distribución y registro.

Además se desarrollará el estudio técnico y financiero permitiendo conocer los requerimientos físicos y flujo-gramas de procesos, además de conocer las cifras financieras que permitan dar seguridad a la idea de negocio mediante la presentación de los diferentes estados financieros proyectados acompañados de sus respectivos indicadores.

1 Idea de negocio

La idea negocio surge de la necesidad de crear una empresa novedosa que le aporte a la sociedad y que genere utilidad. SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES S & A C, nace de la necesidad que tienen las personas naturales y empresa jurídicas de conocer cómo asesorar sus actividades económicas de acuerdo con la normatividad, que están en constante cambio en Colombia. Así como también nace de la necesidad de resolver los problemas fiscales y legales, tributarios por desconocimiento de lo anterior ya mencionado al dirigir o una gran empresa.

La empresa tiene como objetivo brindar un asesoramiento contable financiera, tributario, laboral y auditoría, para ello contará con profesionales altamente capacitados, ya sea por sus conocimientos, experiencias y esfuerzos propios, será un grupo de trabajo llevando a cabo así la misión de la empresa, que es el brindar un asesoramiento eficiente que permita que los potenciales clientes confíen de la información de sus negocios o empresas a nuestra firma de asesores contables.

Al brindar el servicio, nuestros profesionales estarán en contacto permanente con el cliente, estudiando la información suministrada, para conocer la organización del negocio o empresa, permitiendo realizar un, con el propósito de adoptar las decisiones correctas.

2 Estudio Sectorial

Proviene de grupos de empresas que consiste en reunir información de los factores que identifican el sector con el fin de ubicar a las empresas, un análisis en el contexto, es decir, realizar diagnósticos para tener puntos de análisis teniendo cuenta los clientes, proveedores y competidores.

2.1 Análisis del Sector Económico

Todo el estudio del sector tiene sentido cuando se adapta a la afectación que pueda darnos en nuestro plan de empresa, qué tenemos que ver con eso? Cómo lo relacionamos? En la medida que dejamos claro esta afectación, voy a llegar a determinar de manera precisa quién es mi cliente, qué es lo que quiere mi cliente; así llegamos a determinar el mercado y a hacer un proceso de segmentación, y segmentar el mercado es dividirlo en función de un grupo lo más homogéneo posible de consumidores. (Duarte, 2012)

Algunas empresas que se dedican a brindar asesorías:

Las empresas de asesorías financieras, empresas de asesorías laborales, empresa asesorías jurídicas, empresa de asesorías fiscal, empresa de asesoría integral, empresa de asesorías informática, empresa de asesorías ambiental, asesorías de empresas, asesorías de marketing, asesorías de imagen.

La empresa de SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES “S & A C” está enfocada en cubrir a las empresas PYMES como: de sector comerciales, sector industriales y sector prestadora de servicios.

2.1.1 Sector Comercial.

El negocio del comercio ha sido especializado, creciendo y tecnificando cada vez más, lo que ha provocado una expansión importante en el sector comercial.

Por esta razón, SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES “S & A C”, será un proyecto especializada en el área contable y afines al mundo empresarial, cuenta con un recurso humano integrado por profesionales que se desempeñan un excelente trabajo de acuerdo a la necesidad de nuestros clientes.

Estos fundamentos están regidos por la reglamentación vigente sobre principios de contabilidad generalmente aceptados (PCGA). Por ende se va a supervisar de forma detallada y razonable el desarrollo de la implementación de las normas aplicables al tipo de trabajo a desarrollar.

La empresa tiene una inquietud constante, que es el permanente perfeccionamiento del trabajo, por ello garantizamos satisfacer las expectativas de nuestros clientes.

2.1.2 Sector industrial.

SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES “S & AC”, está enfocados en cubrir las empresas del sector industrial contando con un amplio portafolio de servicios direccionados al bienestar de los clientes; es por esta razón se diseñará un paquete contable de acompañamiento a las empresas para lograr que sus procesos sean ágiles y eficaces el 100%, efectivos y confiables.

2.1.3 Sector prestador de servicios.

Para la idea de negocio SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES “S & AC” estará enfocada en cubrir las empresas prestadores de servicios más que todo en aquellas empresas que prestan servicios de construcciones, confecciones, odontologías, ganaderías, minas, comerciales.

2.1.4 Actividad económica.

Para la empresa de, SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES “A & A C es importante determinar qué actividad desarrollará según la clasificación CIU, para lo cual, se realiza una búsqueda que permite encontrar la actividad que la empresa ejecutará, la cual, se consulta la página de la cámara de comercio de Medellín donde nos muestra la actividad económica de la idea de negocio.

Actividad principal: (6920). Actividades de contabilidad, teneduría de libros, auditoría financiera y asesoría tributaria (Comercio, 2016)

2.1.5 Código CIU.

Con la resolución N° 066 del 31 de Enero de 2012, el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) estableció la nueva Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIU), adaptada para Colombia.

La clasificación de las actividades, sirve para estandarizar los sectores económicos y para el Estado es importante para realizar de manera más fácil y acertada las investigaciones, encuestas, censos, estudios sectoriales y así disponer de una información estadística confiable y oportuna (Dane.gov, 2015)

Dicho lo anterior, el código CIU hace parte de la identificación de la empresa y es de carácter obligatorio, por tanto LA MOTORA se encontrará dentro de la siguiente clasificación:”

“Actividad principal: (6920). Actividades de contabilidad, teneduría de libros, auditoría financiera y asesoría tributaria” (Comercio, 2016)

En Colombia, y mientras se reglamenta el artículo 43 de la Ley 1450 de 2011, los parámetros vigentes para clasificar las empresas por su tamaño son las siguientes (artículo 2° de la Ley 590 de 2000, modificado por el artículo 2° de la Ley 905 de 2004). Disposición que exige el cumplimiento de las dos condiciones de cada uno de los tipos de empresa. (Colombia, 2012)

En Colombia, según la ley ya mencionada para el fomento de la Micro, pequeñas y Medianas empresas, las PYMES se clasifican así: (Negocios , 2016)

Microempresa: Personal no superior a 10 trabajadores. Activos totales inferiores a 501 salarios mínimos mensuales legales vigentes

Pequeña Empresa: Personal entre 11 y 50 trabajadores. Activos totales mayores a 501 y menores a 5.001 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Mediana: Personal entre 51 y 200 trabajadores. Activos totales entre 5.001 y 15.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

SOLUCIONES & ASESORÍAS CONTABLES PARA PYMES A & AC, será una empresa dedicada a brindar asesorías contables, tributarias, financieras y auditoras para pequeñas y medianas empresas, busca el desarrollo la participación de Colombia, generando la oportunidad de empleo, experiencia, aprendizaje, es importante también el proceso de mejorar la calidad de vida a través del bienestar económico, social, las asesorías ayudan al mejoramiento de la búsqueda de soluciones de las empresa.

Teniendo por objeto de satisfacer las necesidades de nuestros clientes el código CIU al que pertenece la empresa asesorías contables, financieras y auditorias es (Actividades de contabilidad, teneduría de libros, auditoría financiera y asesoría tributaria).

2.1.6 Agremiaciones y corporaciones para el sector y datos estadísticos.

Para conocer el contexto en el que está conformada la actividad de asesorías en el mercado colombiano para consultores es necesario conocer las agremiaciones y corporaciones que están vinculados al sector

Una agremiación es una entidad conformada por un grupo de empresarios, con el fin de perseguir un mismo fin, de manera estable, sin ánimo de lucro y con gestión democrática. Se realiza un contrato donde varias empresas que cumplen unas mismas características o pertenecen a un mismo sector económico se asocian para perseguir un mismo ideal, se apoyan y luchan por el crecimiento del sector. (Agremiación, 2008).

En el sector contable se encontró un gran número de agremiaciones y asociaciones que así mismo han conformado grupos más amplios denominados federaciones y/o confederaciones tales como: inadecuado

- **Nacionales**

Federación de Contadores Públicos de Colombia (FEDECOP): Es una organización integrada por las agremiaciones de Contadores Públicos Federadas existentes en Colombia, unidas por el respeto que profesan a los derechos humanos, por la aceptación de la responsabilidad que les otorga su investidura, por la adhesión inquebrantable a la libertad y a los principios y sistemas de la democracia representativa, y por su voluntad de establecer sobre estos fundamentos una organización federativa que busque su desarrollo con miras al mejoramiento de todas las asociaciones que los conforman. (fedecop, 2015)

Considera que para alcanzar sus propósitos deben respetarse: la Libertad de Empresa, el Derecho de Asociación, la Iniciativa Privada y la Primacía de las Normas de Ética Profesional y del Bien Común sobre los intereses Particulares y someter todas sus actividades a aquellas normas del derecho y de la ética que conduzcan a la solución justa de los problemas de la profesión y de la sociedad.

Está conformada por las siguientes agremiaciones:

Asociación de Contadores Públicos de Bolívar

Asociación de Contadores Públicos de Cauca

Asociación de Contadores Públicos de Huila

Asociación de Contadores Públicos de La Guajira

Asociación de Contadores Públicos de Risaralda

Asociación de Contadores Públicos de Tolima

Asociación de Contadores Públicos de URABÁ

Asociación de Contadores Públicos del Valle del Cauca

Asociación de Revisores Fiscales - Cúcuta

Centro de Contadores Públicos de Manizales

Colegio de Contadores Públicos de Nariño

Fundación Contadores Públicos Unidos por Colombia – Cali

I.N.C.P. Antioquia

I.N.C.P. Atlántico

I.N.C.P. Bogotá

Confederación de Asociaciones de Contadores Públicos de Colombia (CONFECOP): Es una organización integrada por asociaciones con el fin de reunir a la comunidad contable, procurar su protección y estímulo y propender por su actualización. Fue reconocida mediante resolución No. 179 de marzo de 1.992, expedida por la Alcaldía Mayor de Santa Fé de Bogotá.

Las Asociaciones confederadas, son las siguientes:

Federación de Contadores Públicos de Colombia, Fedecop.

Federación de Contadores Públicos de Antioquia, Fedeconta.

Fundación para la investigación y el desarrollo de la ciencia contable, Fidesc.

Instituto Nacional de Contadores Públicos de Colombia

Unión Nacional de Contadores Públicos

Sociedad Colombiana de Contadores Públicos.

Sociedad de Contadores Javerianos.

Colegio colombiano de Contadores Públicos.

Asociación de Contadores de Compañías de Seguros, Asconseg.

Asociación de Contadores de la Universidad de Antioquia, Acuda.

Asociación de Contadores Públicos de Bolívar

Asociación de Contadores Públicos del Huila.

Asociación de Contadores Públicos del Tolima, Asocolta.

Asociación de Contadores Públicos del Valle del Cauca, Adeconta.

Asociación de Contadores Públicos de la Universidad Externado de Colombia, Ascopex.

Asociación de Contadores Públicos Grancolombianos, Acopgrancol.

Asociación de Contadores Públicos Tadeístas, Acontad.

Asociación de Contadores Públicos de la Universidad Central, Acopcen.

Asociación de Contadores Públicos de la Universidad de la Salle, Aconsalle.

Asociación de Contadores Públicos de la Universidad Santiago de Cali.

Asociación de Contadores Públicos de la Universidad Santo Tomás, Ustacont. (Bogotá)

Asociación de contadores Públicos de la Universidad Santo Tomás, Ustacon (B/manga).

Asociación de Auditores y Revisores Fiscales de entidades Bancarias y Financieras, Auditán,

Asociación de Contadores Públicos de la Universidad Cooperativa

Instituto Nacional De Contadores Públicos de Colombia (INCP): Es una entidad nacional que asocia a los Contadores Públicos para lograr una organización sólida, rentable y con eficientes sistemas de información, para alcanzar el liderazgo profesional en el ámbito nacional e internacional. (actualicese, 2008)

Entre sus objetivos se encuentra fomentar las normas que rigen la profesión y el desarrollo de una conciencia sobre la importancia ética, económica y social del correcto ejercicio profesional, así como dirigir a sus afiliados en la práctica de este.

Colegio Colombiano De Contadores Públicos (CONPUCOL): Es una asociación de contadores con el propósito de alcanzar una legislación que cultive el desarrollo del conocimiento y apoye la participación del talento nacional en el mercado laboral.

En el año 2001 CONPUCOL sufre una nueva reestructuración para adaptarse a las modernas teorías de la administración, por ello adopta la denominación de FEDERACIÓN COLOMBIANA DE COLEGIOS DE CONTADORES PÚBLICOS transformándose en un conjunto de asociaciones con personería propia.

- **Internacionales**

Asociación Interamericana de Contabilidad (AIC): Es una organización profesional que agrupa a los contadores de América. Se constituyó con el objetivo principal asumir el compromiso de representación en el hemisferio y promover la elevación constante de su calidad profesional, de sus conocimientos y de sus deberes sociales. (gestio polis, 2015)

Federación Internacional de Contadores (IFAC): Es una organización resultante de la disolución del Comité Internacional de Coordinación para la profesión contable. Nació con el propósito de ocuparse especialmente de la normalización de la Auditoría, al mismo tiempo que desarrolla y promueve una profesión contable con estándares armonizados, capaces de originar servicios de alta calidad consecuente con el interés público. (colegios de contadores, 2015),

2.1.7 Cámara de Comercio.

Para la idea de negocio es necesarios identificar la estadística que consiente en conocer las características específicas de cada una de las actividades que componen el sector para poder llevar así a cabo un análisis sectorial más preciso adaptado a cada actividad.

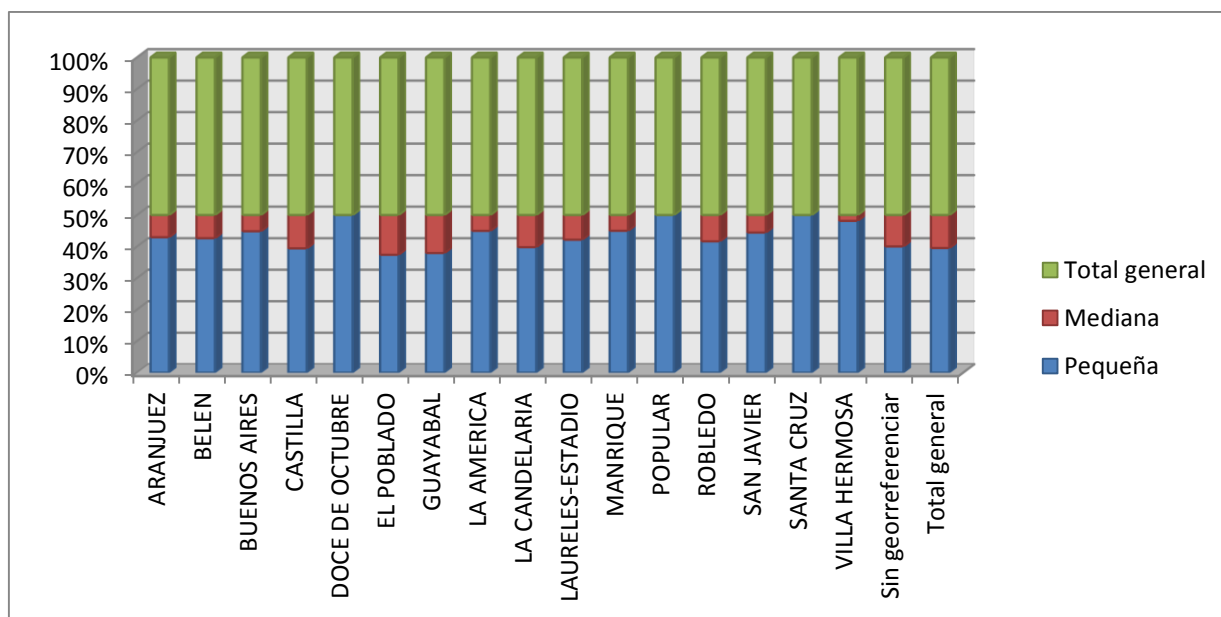
Estructura empresarial Medellín por Comuna y Tamaño 2015

Estructura empresarial* de Medellín por Comuna y Tamaño 2015			
Comuna	Pequeña	Mediana	Total general
ARANJUEZ	67	11	78
BELEN	476	82	558
BUENOS AIRES	61	7	68
CASTILLA	149	40	189
DOCE DE OCTUBRE	9		9
EL POBLADO	2.588	872	3.460
GUAYABAL	815	259	1.074
LA AMERICA	215	24	239
LA CANDELARIA	1.778	456	2.234
LAURELES-ESTADIO	1.008	187	1.195
MANRIQUE	9	1	10
POPULAR	2		2
ROBLADO	55	11	66
SAN JAVIER	24	3	27
SANTA CRUZ	9		9
VILLA HERMOSA	26	1	27
Sin georreferenciar	1.285	320	1.605
Total general	8.576	2.274	10.850

Tabla 1 , Proporción por comuna y tamaño 2015.

Fuente:<http://www.camaramedellin.com.co/site/> (Cámara de Comercio).

Estructura empresarial Medellín por Comuna y Tamaño 2015



Gráficos 1 , Proporción por comuna y tamaño 2015.

Fuente:<http://www.camaramedellin.com.co/site/> (Cámara de Comercio).

Según el anterior el estudio presentado por la cámara de comercio permite relacionar los resultados con la idea de negocio y llegar a una conclusión que me permite unas posibles delimitaciones más precisa de la idea de negocio.

Las comunas más relevantes para las PYMES “pequeñas y medianas empresas” se encuentran entre las comunas poblado y laureles estadio lo que significa para la empresa muy favorable, es decir la ubicación de la empresa será comuna Laureles.

2.2 Análisis de los Competidores Potenciales

El análisis de los competidores potenciales identifica con claridad cómo está la empresa, cuáles son sus debilidades y fortalezas para mejora del producto o servicio en el mercado y así ser una empresa con alta calidad.

Según SMETOOKT “Un análisis de la competencia le permite identificar a sus competidores y evaluar sus respectivas fortalezas y debilidades. Al conocer las acciones de sus competidores, comprenderá mejor qué productos o servicios debe ofrecer, cómo los puede comercializar de manera efectiva y cómo puede posicionar su negocio”.

(SMETOOKT, 2015)

Cada día es más importante conocer nuestros competidores, ya que al tener referencia se pueden mejorar principalmente algunos aspectos en los que nos encontrábamos en desventaja. Muchas veces al emprender una idea de empresa, pensamos en cómo satisfacer al cliente, cómo hacer para vender más, como conseguiremos recursos, etc., y dejamos a un lado un factor algo que es de suma importancia el de determinar quiénes son nuestros competidores, cómo actúan y cuáles son sus características. (Villacis, 2015)

Para realizar el análisis de competencias potenciales de las asesorías contables hay que tener en cuentas lo siguiente, quienes con los posibles competidores, precios que maneja, clientes potenciales pasos para informarse más sobre cómo analizar a sus competidores.

2.2.1 Competencias.

En la Ciudad de Medellín, incluso en los municipios aledaños a esta, se encuentran empresas de asesorías contables, que a pesar de ser una fuerte competencia, por su tiempo en el mercado, también algunos de éstos se pueden convertir en posibles proveedores y aliados más específicamente en la comuna Poblado, laureles, la candelaria y comunas cercanas se encuentran varias empresas de asesorías para PYMES, que le generarían una competencia directa a “SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES S & AC”, todos tienen gran trayectoria en el sector y prestan tanto servicio contables tributarios, financiero laboral y auditoría, son los siguientes

1. EMPRESA: CONSULTORIA & GESTION CONTABLE / C Y G CONTABLE SAS, servicio de outsourcing contable corporativo: preparación de informes, reportes financieros a la Dian superintendencia de sociedades y banco de la república, diseño, estructura y montaje del proceso contable - outsourcing contable para personas naturales / para las obligaciones tributarias y declaraciones (declaración de retención en la fuente, de impuestos a las ventas, industria y comercio ICA, renta y complementarios, medios magnéticos parciales y completos. Empresa persona jurídica. cuenta con una página WEB, FACEBOOK TWITTER LINKEDIN /www.cygcontable.com., la empresa cuenta con formatos de contactos en la página.

AÑOS DE EXPERIENCIA: en la página no aparece los años de experiencia,

DIRECCIÓN: CALLE 11 B No 31 A -18 POBLADO

TELÉFONO: (074) 444 08 16 / (57) 300 630 00 00

FORMA DE PAGO, Manejo de Página Para Zona De Pago

2. EMPRESA : TRIBUTAIRIAS & CONTABLES, Asesorías contables, implementación de la NIIF, Auditorías, revisoría fiscal, TRIBUTARIAS FINANCIEROS , LEGALES LABORAL, Outsourcing su página WEB, FACEBOOK TWITTER LANKEDIN 7, la empresa cuenta con indicadores , es persona jurídica, manejo formato de contáctenos

DIRECCIONES: cra a47 No 54-45 of 207 Ed roider // transversal 87 No 83 A 44 Bogotá Colombia // barrio el barzal // c.c. colonial Rionegro Antioquia SEDE PRINCIPAL

MEDELLIN

TELÉFONO: 444 79 85 - 310 630 3359 // 310 682 5300 // 317 559 1960 // 563 12 63 211 387 36 52

[E-mail: info@tributariasycontables.com.co//E-mail: _____](mailto:info@tributariasycontables.com.co)

[info@tributariasycontables.com.co//E-mail: info@tributariasycontables.com.co//E-mail:](mailto:info@tributariasycontables.com.co)

info@tributariasycontables.com.co

3. EMPRESA: ASESORAIS CONTABLES D&r, Asesoría y Consultoría en Nomina, asesoráis administrativas, Asesoría y Consultoría Contable, Asesoría y Consultoría Tributaria, Auditoría internas y externas, asesorías financieras , su página WEB, FACEBOOK, TWITTER, LinkedIn, blogger, msn , correo, maneja indicadores, la empresa con indicares.

DIRECCIÓN: Dirección: cll 40 N° 105 68/ SEDE PRINCIPAL MEDELLIN

TELÉFONO: 314 789 47 91- 301 498 34 98

asesoriascontablesdyr@yahoo.es, posesionados desde el 2014

2.3 Análisis de Los Proveedores.

Para la idea de negocio se encuentra en el área metropolitana una gran cantidad de proveedores para el funcionamiento de la empresa, se han seleccionado los siguientes teniendo en cuenta su experiencia, buen servicios, precios interesantes y calidad en sus productos que ofrecen.

Para la idea de negocio se proyecta en un futuro realizar sus diferentes compras a través de páginas, con previo estudio que permita dar seguridad al cliente.

“Todo negocio requiere de diversos elementos para poder operar. Los proveedores de una empresa son todos aquellos que le proporcionan a ésta los recursos materiales, humanos y financieros necesarios para su operación diaria” (Deconceptos.com, 2015)

2.3.1 Ubicación.

Para la idea de negocio es principal conocer la ubicación, es decir, conocer donde están ubicados los proveedores como: Municipio de Medellín, en el Municipio de Itagüí, en el Municipio de Envigado y unos pocos quedan dentro de la misma zona donde estará ubicada la empresa, siendo así favorable para la idea de negocio, porque están ubicados en varios lugares donde queda con facilidad, logrando agilizar las compras y acorta los tiempos y fácil entrega.

2.3.2 Calidad de insumos.

Se realizó una observación detallada a los productos y servicios, además se indago a personas que tienen relaciones comerciales con los anteriores proveedores y se llegó a la conclusión que los proveedores que se incluirán en el portafolio de proveedores, son los que ofrecen mejor calidad, según las marcas que venden y ofrecen seguridad por las garantías, además están organizados.

2.3.3 Precios.

Dentro de la observación que se realizó se tuvo en cuenta el análisis de los precios ofrecidos por los proveedores, pero, además se analizó los precios, el sean agradables para la idea de negocio sin comprometer la calidad de los productos y servicios.

2.3.4 Formato de pagos.

Todos los proveedores manejan todas sus ventas y servicios de contado, transferencia y otorgando la posibilidad de estudio de crédito.

2.3.5 Características legales o de aduana.

Los proveedores seleccionados pertenecen al régimen común, gran contribuyentes con documentación Legal; cámara de Comercio, RUT, facturación con su resolución al día, y los otros son de régimen simplificado y cuentan con su RUT.

2.4 Productos Complementarios y/o Sustitutos

Para la idea de negocio de SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES S & AC, los productos que la empresa ofrece son sustitutos en lo que se refiere en la competitividad por el gran compromiso de satisfacer las necesidades de los clientes mediante la prestación del servicio de asesorías contables, tributarias, financieras, laborales y auditoria cumpliendo con las normatividad con soluciones inmediatas.

“Son Bienes o servicios que satisfacen necesidades similares. Cuando el aumento en el Precio de un bien causa un desplazamiento hacia la derecha en la curva de demanda del otro se dice que los bienes son sustitutos entre sí.” (Cardona J. , 2015)

Para abordar a los sustitutos en cuanto a la competitividad, es el compromiso de satisfacer las necesidades de los clientes mediante prestación de servicios de calidad, oportuno, seguro y confianza; garantizado el cumplimiento de todos los requisitos legales y normativos, con soluciones inmediatas y tecnológicas en el tiempo acorde a los clientes, puesto que debe contar con profesionales especializados que posea la competencia y la formación para tal fin;

mejorando continuamente la eficiencia y el resultado de sus procesos, correspondiendo a la mejora continua con las empresas contratantes.

2.4.1 Productos sustitutos.

Los bienes sustitutos son bienes que compiten en el mismo mercado. Se puede decir que dos bienes son sustitutos cuando satisfacen la misma necesidad.

“Con el avance tecnológico el sustituto se va posicionando sobre el otro hasta sacar al producto original del mercado”. (mktunlam.blogspot., 2011)

Para empresas pequeñas con la que se podrán hacer las declaraciones automáticamente, con solo introducir los datos básicos de las facturas. Aunque no fuera gratuita la aplicación, ya sería más atractiva económicamente que una asesoría.

En este caso, no hablaría de productos o servicios sustitutos como servicios distintos que hagan una función similar, ya que no puede distinguirse ningún servicio distinto que sea aceptable en estos términos, pero sí se habla de una homogeneidad y un grado de competencia que hace indiferente la elección de la empresa a contratar, y ahí sí que surgen empresas con visiones distintas de un mismo servicio, el cual queda ampliado de algún modo, que lo dota de un valor diferencial.

2.5 Estrategia de Diferenciación

Las principales estrategias de diferenciación de SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES S & AC, frente a sus competidores será un servicio con profesionales de calidad,

para los clientes a través citas personalizadas, el amplio portafolio de servicios contables, y además de alianzas estratégicas que a continuación se describirán detalladamente.

“Las estrategias de diferenciación son “Conjunto de acciones planificadas de marketing que permite lograr una percepción que distingue o diferencia productos y/o servicios de la competencia.” (Bermudez, 2015)

Para la idea de negocio se van a utilizar unas estrategias que son puntos claves para el éxito del negocio, como los son los medios de comunicación de mayor preferencia, indicados en el estudio de mercado por parte de los clientes finales y potenciales, los cuales son:

Internet: Se elaborará la página web, Facebook, twiter de la asesoría, donde estarán detallados todos los servicios que se oferta con sus respectivas definiciones, contará también con un enlace de consultas en línea, donde estarán profesionales, que facilitarán al cliente mediante consultas todas sus inquietudes y podrán hacer citas para su asesoría posterior.

Venta de servicio personalizada: Debido a que prestamos un servicio, el sistema será de comercialización directo, ya que estamos en la fase de lanzamiento y se requiere explicar las características del servicio y los beneficios de este.

Se visitará a las PYMES, para informar sobre los servicios y beneficios que tendrán al contratar a nuestra empresa de asesorías contables tributación financiera, laboral y auditoria.

Radio - Prensa: Se publicará en la prensa escrita publirreportajes de la empresa, para que la ciudadanía tenga conocimiento de las asesorías. Se contratará espacios en las emisoras de mayor rating.

Referidos: realizando una buena asesoría personalizada tendremos referidos por medio de los clientes.

2.5.1 Cadena de Valor.

SOLUCIONES & ASESORÍAS CONTABLES S & A C, Será una empresa en la búsqueda de minimizar los costos identificar falencias para dar valor agregado, marca, calidad y confianza a las empresas, que es lo que hace diferente de las otras empresas.

“La cadena de valor es una herramienta de análisis, que facilita la comprensión de algo tan dinámico e interactivo como la estrategia de una empresa.” (IE BUSINESS, 2015)

“Para Michael Porter, Cada empresa es un conjunto de actividades que se desempeñan para diseñar, producir, llevar al mercado, entregar y apoyar a sus productos. Todas esas actividades pueden ser representadas usando una cadena de valor”. (Porter, 2014)

ACTIVIDADES DE APOYO

INFRAESTRUCTURA DE LA EMPRESA

SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES PARA PYMES, tendrá una adecuación de acuerdo a la imagen corporativa, con las respectivas normas como los la señalización de seguridad orientando a los clientes y personal, generando un ambiente sano tranquilo.

GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

Políticas Manual de funciones, capacitación al personal evaluación de desempeño

DESARROLLO TECNOLÓGICO

“S.& AC” contara con una información integral recopilada en base de datos con el fin se conocer las necesidades del cliente y brindar un servicio de calidad, oportuno, seguro y confidencia

COMPRAS

La empresa de a poyara de gasto administrativos de acuerdo a las políticas de la empresa para “S& AC” inicialmente las compras serán para iniciar las labores.

Tabla 2, creación propia Diana Durango: fuente Porter Margen

Logística interna	Operaciones	Logística externa	Marketing de ventas	Servicios
<p>En empresa será eficiente por su eficiencia materia prima será conocimiento de un grupo de trabajo mayor generado en la primera actividad.</p>	<p>La empresa clasificara los clientes de acuerdo a las políticas establecidas por la empresa para satisfacer sus necesidades</p>	<p>Después de a ver realizado la asesorías se entregaran los soportado personalizados de los resultados obtenidos en la asesoría.</p>	<p>Soluciones & asesorías contables. Se apoyara de las herramientas tecnológicas para realizar publicidad como: contacto de página web, Facebook, twiter vistas personalizadas, Radio – Prensa, referidos</p>	<p>El personal tendrá contacto con los clientes de manera permanente por vía telefónica, celular, correos etc.. antes durante y después de la asesorías ya establecidas</p>

Actividades primarias

Valor agregado Actividades de Apoyo

Logística interna	Operaciones	Logística externa	Marketing de ventas	Servicios
Personal capacitado y actualizado	Personal especializado en la diferentes campos como: financiera, tributaria, administrativa mercadeo	Asesorías personalizadas permanentes.	SOLUCIONES & ASESORAIS CONTABLES tendrá apoyo: contacto de página web, , Facebook, twiter vistas personalizadas, Radio – Prensa, referidos	Modelos contables para el manejo de asesorías.

Tabla 3 creación propia Diana Durango: fuente Porter

3 Estudio del Mercado.

Es el riesgo y oportunidades que ofrecen en el mercado que ayuda al sector de servicios contables tributarios financieros laborales y auditorías a los clientes para satisfacer las necesidades

El estudio del mercado se realiza para determinar las necesidades del sector, seguidamente plantear las actividades y estrategias necesarias para lograr que lo ofertado sea lo demandado. Este estudio se realiza fundamentado en la metodología del plan propuesto por Armstrong en donde, se establecen esas estrategias puntuales basadas en los cuatros elementos del Marketing, los cuales tradicionalmente se denominan las 4P: Producto, Precio, Promoción y Plaza. (Armstrong, 2008) p. 656

3.1 Descripción de productos y/o servicios

La Empresa de asesorías contables, tributarias, financieras, laborales y auditorias venderá servicios los cuales se detallarán a continuación, los cuales se describen en la siguiente forma:

3.1.1 Contables.

- Actualización contable
- Manejo integral de la contabilidad
- Organización e implementación de sistemas contables

- Preparación, elaboración y revisión de estados financieros

3.1.2 Tributarios.

- Elaboración de impuestos Nacionales y distritales
- Elaboración de estudios sobre planeación tributaria
- Elaboración de proyectos de corrección de declaraciones tributarias
- Asesorías en actualización tributarias.

3.1.3 Asesorías financieras.

En las empresas de asesorías contables que prestan servicios financieros se describen en la siguiente forma:

- Recibir, transmitir y ejecutar órdenes de compra y venta de bonos, acciones y otros productos.
- Gestionar patrimonios o carteras de los inversores.
- Actuar de intermediarios en emisiones de acciones, bonos u obligaciones.
- Ser depositarios y administradores de valores y productos financieros.
- Conceder créditos o préstamos a los inversores.
- Asesorar a empresas e inversores. Estas empresas pueden ser: sociedades de

3.1.4 Auditoría Externa.

- Auditoría de Sistemas Contables
- Auditoría de Estados Financieros
- Auditoría de Control Interno
- Auditoría de Cumplimiento o Normatividad.
- Auditoría de Gestión y Resultados.
- Otras modalidades de auditoría.
- Auditoría Integral

3.1.5 Implantación y evaluación del sistema de control interno.

- Asesoría en el diseño e implementación del sistema de control interno.
- Acompañamiento en la implementación y desarrollo del control interno.
- Evaluación técnica del sistema de control interno, de conformidad con los parámetros establecidos por el COSO.
- Capacitación de personal directivo, ejecutivo y operativo en aspectos propios del control interno.

3.1.6 Servicios de asesorías bajo las Normas Internacionales de Información. Financiera.

- Asesorías contable bajo las NIIF para PYMES

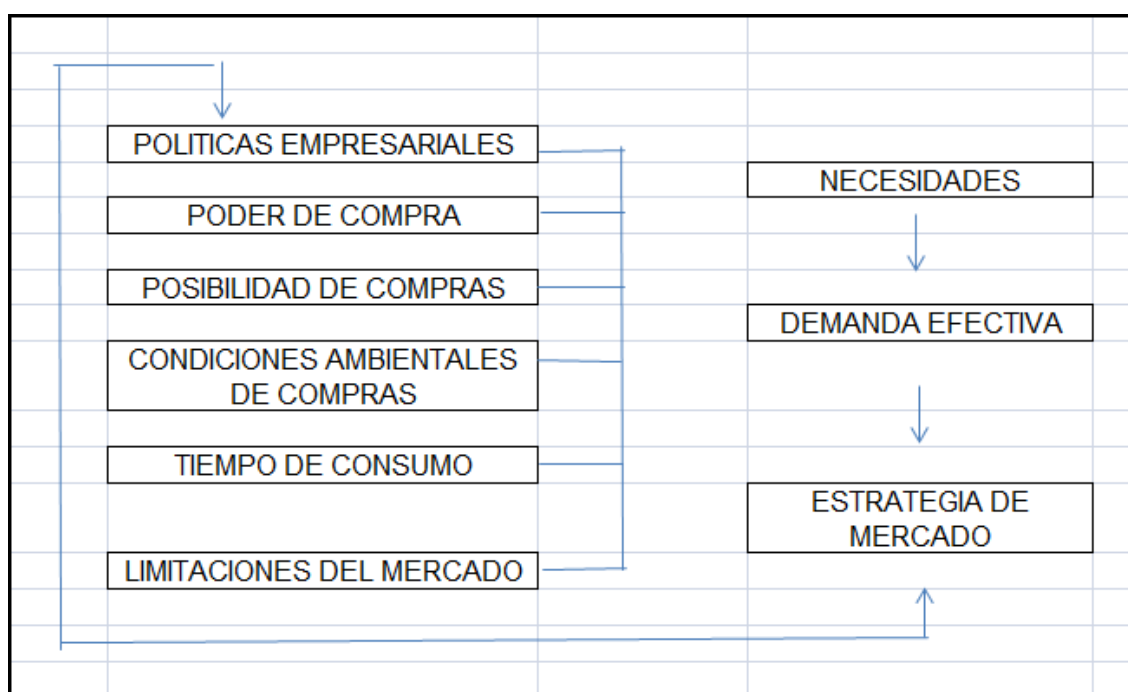
3.2 Caracterización de la demanda

Para la idea de negocio la investigación de mercado permitirá conocer el grado de aceptación de la empresa de servicios contables, tributarios, financieros laborales y auditoria para PYMES de la siguiente forma:

- Determinar las características del manejo y control contable, tributario y financiero de las PYMES.
- Precisar los problemas y necesidades que enfrentan las IPYMES en el aspecto, contables, tributarios, financieros laborales y auditoria.
- Determinar si las PYMES están interesadas en los servicios contables, tributarios, financieros laborales y auditoria.
- Determinar si las PYMES están dispuestas a contratar los servicios contables, tributarios, financieros laborales y auditoria para su funcionamiento.

El objetivo del estudio de la demanda consiste en lograr mercados diferenciados a los que es posible dirigir una oferta de productos específica, de tal forma, que exista un producto que ocupe una posición privilegiada, al adaptarse en mayor medida a las necesidades de los consumidores, con lo que se obtendrán mayores beneficios (Padilla M.C., 2011) . p. 164 Formulación y Evaluación de Proyectos.

La siguiente Gráfica muestra los aspectos a tener en cuenta en este estudio:



Gráficos 2 Córdoba Padilla Marcial; Fuente: Formulación y Evaluación de Proyectos

3.2.1 Descripción de la Población Potencial – Segmentación / Plaza.

Para la idea de negocio en los clientes potenciales la idea es abarcar un amplio rango, partiendo incluso desde las comunas con más empresas PYMES, el cual se realizará un análisis que facilitará la búsqueda de un rango de empresas para asesorar.

La segmentación de mercado divide el mercado en grupos con características y necesidades semejantes para poder ofrecer una oferta diferenciada y adaptada a cada uno de los grupos objetivo. Esto permite optimizar recursos y establecer estrategias de mercadeo. Segmentación de mercados (Ospina, 2013)

Los aspectos a conocer y analizar son los siguientes:

- Geográficos.
- Demográficos.
- Psicográficos.
- Socioeconómicos.
- Estilos de Vida.

3.2.1.1 Segmentación Geográfica.

El mercado inicial para promover agresivamente los servicios de asesorías contables, tributarias, financieras, laborales y auditorias, será en el área metropolitana, más específicamente en los sectores industriales, comerciales, y construcciones ubicados en cualquier sector.

3.2.1.2 Segmentación Demográfica y Socioeconómica.

El servicio contable, tributario, financiero, laboral y auditoria, es demasiado amplio en la actualidad y de suma importancia para todas las personas naturales o jurídicas, esta se encuentra tanto en mujeres como hombres mayores de edad que crean su empresas PYMES que realizan una actividad económica, ya que deben cumplir con una serie de obligaciones.

En el sector se encuentran personas que clase alta y media y familias que buscan crear su propia empresa PYMES (por este buscan asesorías contables externas buscando economía).

3.2.1.3 Segmentación Psicográfica y Estilos de Vida.

Gran mayoría de las personas del sector área metropolitana son personas con variadas personalidades, pero el común entre muchas de ellas, se encuentran personas jóvenes emprendedoras con empresas PYMES, que buscan mejorar en el mercado y ser más

competitivos, siendo esto una gran oportunidad para intervenir el mercado con una ventaja competitiva.

3.2.2 Nicho del mercado .

“Un nicho es un grupo de personas que comparten características similares, a los cuales se les puede ofrecer un producto o servicio de manera específica, porque se sabe exactamente las necesidades pendientes por resolver” (Marketing, 2015)

Para la idea de negocio se analizara a largo plazo el mercado donde la empresa desarrollara PYMES piensan abrir nuevos mercados en el exterior.

Uno de los problemas con los que se encuentran es el desconocimiento absoluto de cómo les va afectar fiscalmente la salida a nuevos países.

La empresa de SOLUCIONES & ASESORÍAS CONTABLES “S & AC”, desde la oficina ofrecerá un asesoramiento inicial a aquellas PYMES y/o autónomos que se están planteando operar en el extranjero.

3.2.3 Investigación de campo.

Dentro del estudio de esta actividad es clave porque permite analizar las características de la población detalladamente la demanda, porque permite focalizar y dirigir los esfuerzos hacia los clientes potenciales, por lo tanto para SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES

S & AC, considerará el investigación del mercado, está compuesta por las PYMES existentes en el área de Medellín, es claro que el conocer la demanda juega un papel importante para alcanzar el éxito de las asesorías.

3.2.3.1 Tamaño de la Muestra.

En el Valle de Aburra para las comunas entre el poblado y laureles – estadio de la ciudad de Medellín, principalmente en el barrio Laureles y los alrededores, que es, la que SOLUCIONES & ASESORÍAS CONTABLES “S & A C”, desea intervenir, la cual cuenta con 8.576 pequeñas empresas y 2.274 medianas empresas, para el proyecto se tendrá en cuenta la empresas PYMES (Esta información fue encontrada en la página web de la Cámara de Comercio de Medellín, como se pretende llegar al 20% de las empresas, por tanto para el estudio la población total sería de 10.854 (Camara , 2015)

Comerciantes Renovados y Matriculados en el año 2015 (69 Municipios)

Estructura empresarial* de Medellín por Comuna y Tamaño 2015			
Comuna	Pequeña	Mediana	Total general
ARANJUEZ	67	11	78
BELEN	476	82	558
BUENOS AIRES	61	7	68
CASTILLA	149	40	189
DOCE DE OCTUBRE	9		9
EL POBLADO	2.588	872	3.460
GUAYABAL	815	259	1.074
LA AMERICA	215	24	239
LA CANDELARIA	1.778	456	2.234
LAURELES-ESTADIO	1.008	187	1.195
MANRIQUE	9	1	10
POPULAR	2		2
ROBLEDO	55	11	66
SAN JAVIER	24	3	27
SANTA CRUZ	9		9
VILLA HERMOSA	26	1	27
Sin georreferenciar	1.285	320	1.605
Total general	8.576	2.274	10.850

Tabla 4, Comerciantes renovados, Fuente: <http://www.camaramedellin.com.co/site/> (Cámara de Comercio).

Para la determinación del Tamaño de la Muestra se utilizó el algoritmo de cálculo clásico del Muestreo Aleatorio Simple de proporciones desagregado así:

$$n = P \times Q \times N \times Z^2$$

$$E^2 (N-1) + Z^2 P \times Q$$

Fijación de la muestra

Datos cálculo de la m

Muestra:

n= Tamaño muestra

N= Tamaño población

Z = Parámetro

P = Variable de diseño

Q = Variable negativa

E= Error máx. Permissible

Selección de la muestra

Para la selección de la muestra se utilizará, los datos que proporciona en la Cámara de Comercio de Medellín de 2015, por existen en la 10.850 PYMES, que constituye la población a estudiar en nuestra investigación.

Cálculo de la Muestra:

n= Tamaño muestra

N= 10850 Tamaño de la población

P= 0,50 variedad negativa el 50%

Q= 0,50 variedad del 50% positiva

$Z = 0,95$ (corresponde el 95%)

$E = 0,05$ (corresponde al 5%)

$$n = \frac{(0,95)^2 \cdot 10850 \cdot (0,50) \cdot (0,50)}{(0,05)^2 \cdot (10850 - 1) + (0,95)^2 \cdot (0,50) \cdot (0,50)}$$

$$n = \frac{(0,95) \cdot 10850 \cdot (0,25)}{(0,05) \cdot (10850) + (0,95) \cdot (0,25)}$$

$$n = \frac{2576,875}{542,73}$$

542,73

$$n = 4,7$$

Ficha técnica del estudio de mercado potencial:

Población: 10.850

Muestra: 4,7

Encuestados: las empresas PYMES de los municipios.

3.2.3.2 Formato de la Encuesta.

En la muestra arrojó 4,7 pero para la encuesta se realizará con 10 preguntas entre cerradas y abiertas. Ver en anexos 1, el formato de la encuesta.

3.2.3.3 *Recolección de la Información.*

La información se obtuvo a través de las (10) diez encuestas, realizadas por una persona, con visita personal en la ciudad de Medellín.

Tabulación e interpretación de la Información

ENCUESTA

1. ¿Tiene usted conocimientos: de contabilidad, tributación, financiera y auditoría?

SI

NO

RESPUESTA	VALOR ABSOLUTO
SI	40
NO	60



Gráficos 3 Conocimientos contables PYMES Fuente: encuesta

De acuerdo a la información obtenida en las encuestas se puede evidenciar que un 40% tiene conocimientos de asesorías contables, tributación, finanzas y auditoría. El 60% de las PYMES encuestadas no tienen conocimientos

La falta o escaso conocimiento contable, tributario, financiero y auditoría se convierte en un limitante para la toma de decisiones de las PYMES. Situación que se convierte en una gran oportunidad para ofrecer el servicio de asesoría especializada que le permita a las PYMES manejar sus finanzas de manera eficiente.

2. ¿Cómo se realiza el servicio y control contable, tributario, financiero, laboral y de auditoría en su empresa?

- Control Interno
- Servicio y control externo
- Ningún tipo de control

¿Cómo se realiza el servicio y control contable, tributario, financiero, laboral y de auditoria en su empresa?	
Control Interno	66%
Servicio y control externo	29%
Ningún tipo de control	5%



Gráficos 4, Control Interno PYMES Fuente: Encuesta

De acuerdo a las encuestas realizadas se puede observar que el 66% de las PYMES aplica el control interno en el manejo contable, tributación, finanzas, laboral y de auditoria, el

29% utiliza los servicios de empresas que realicen el control y el 5% no utiliza ningún tipo de control.

Las PYMES requieren de asesoría para aplicar de manera eficiente el análisis interno, razón por la cual, la demanda del servicio puede llegar a incrementarse; pero es importante que los representantes de las PYMES comprendan la importancia de contar con servicio de asesorías personalizado y especializado, que a largo plazo será una de las mejores inversiones que realizará la empresa

3. ¿Considera importante la asesoría y el servicio externo contable tributario, financiero, laboral y auditorio?

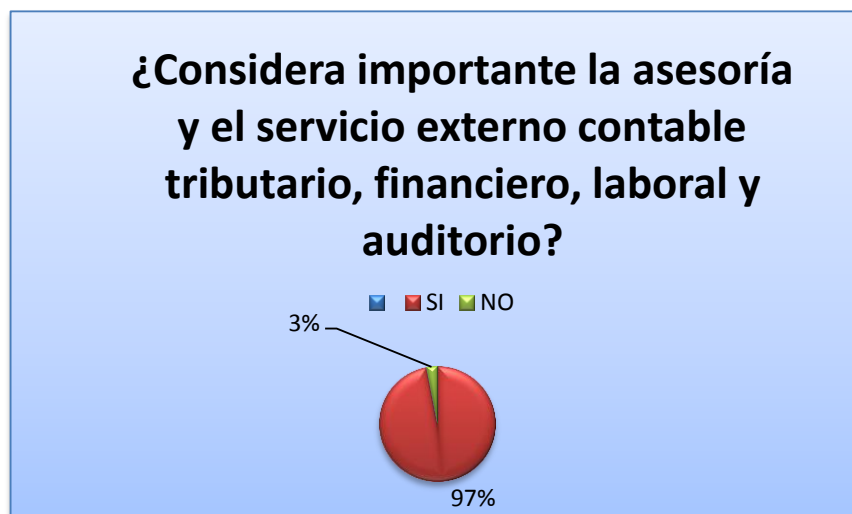
SI



NO



Considera importante la asesoría y el servicio externo contable tributario, financiero, laboral y auditorio?	
RESPUESTA	VALOR ABSOLUTO
SI	97%
NO	3%



Gráficos 5, Importancia de la Asesoría para las PYMES Fuente: Encuesta

El 97% de las PYMES consideran que las asesorías contables, tributarias, financieras, laborales y auditorías, han tomado un papel importante, ya que permite conocer y cumplir con eficiencia las obligaciones emitidas por los organismos estatales. Apenas el 3% considera que no es importante.

Existe una gran oportunidad de ofertar el servicio, pues casi el 100% de las PYMES, siente la necesidad de contar con asesoría profesional, de acuerdo al nivel de desarrollo que el país está experimentando incluyendo las NIIF.

4. ¿Estaría dispuesto a contratar servicios de asesorías, tributarios, financieros, laborales y auditorios?

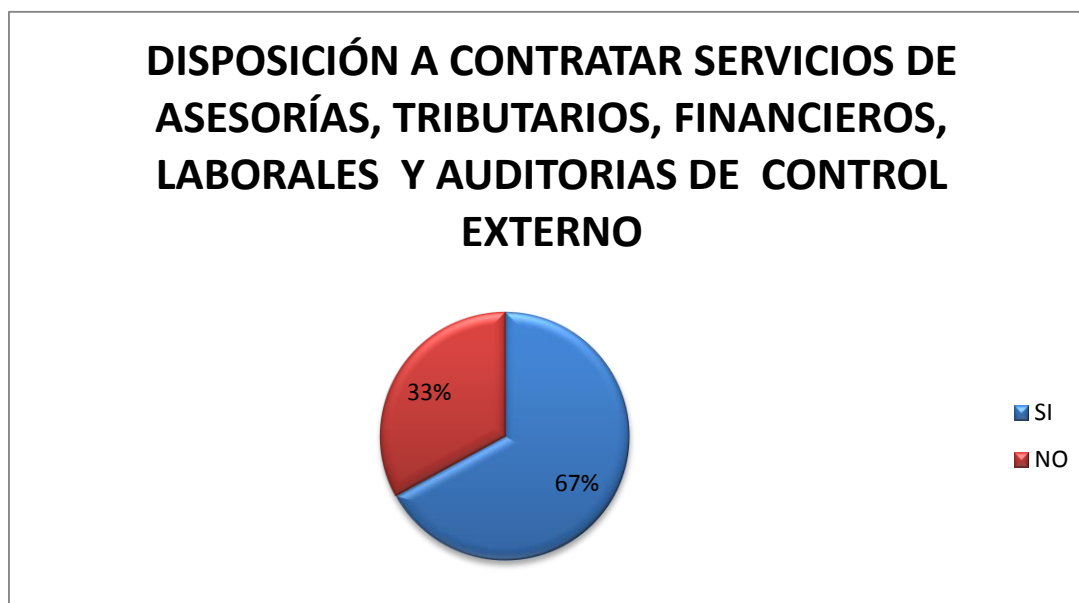
SI



NO



Disposición a contratar servicios de asesorías, tributarios, financieros, laborales y auditorías de control externo	
RESPUESTA	VALOR ABSOLUTO
SI	67%
NO	33%



Gráficos 6, Disposición a Contratar el Servicio Fuente: Encuesta

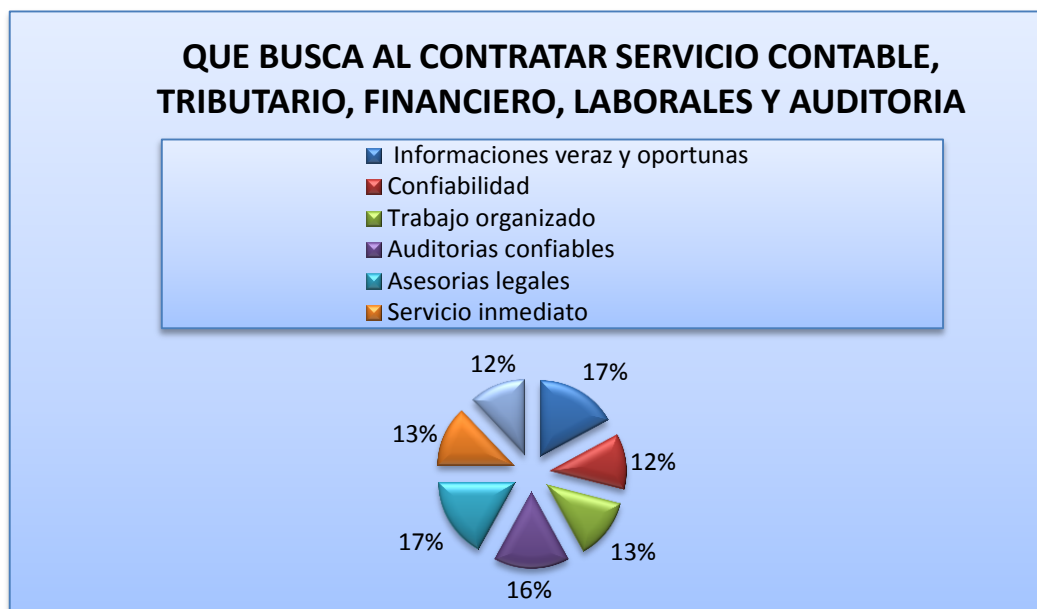
De acuerdo a las encuestas realizadas se puede observar que el 67% de las PYMES encuestadas están dispuestas a contratar los servicios externos. En cambio el 33% no consideran necesario.

Se debe considerar que la gran mayoría de las empresas PYMES, requieren de asesoría para lograr su desarrollo; sin embargo, será necesario crear la cultura de que contratar servicios externos no es muy caro.

5. ¿Qué busca al contratar servicio contable, tributario y financiero y de asesoría?

- Informaciones veraces y oportunas Auditorías confiables
 Confiabilidad Asesorías legales
 Trabajo organizado Servicio inmediato y personalizado

Que busca al contratar servicio contable, tributario, financiero, laborales y auditoria	
Informaciones veraz y oportunas	17%
Confiabilidad	12%
Trabajo organizado	13%
Auditorías confiables	16%
Asesorías legales	17%
Servicio inmediato	13%
servicio personalizado	12%



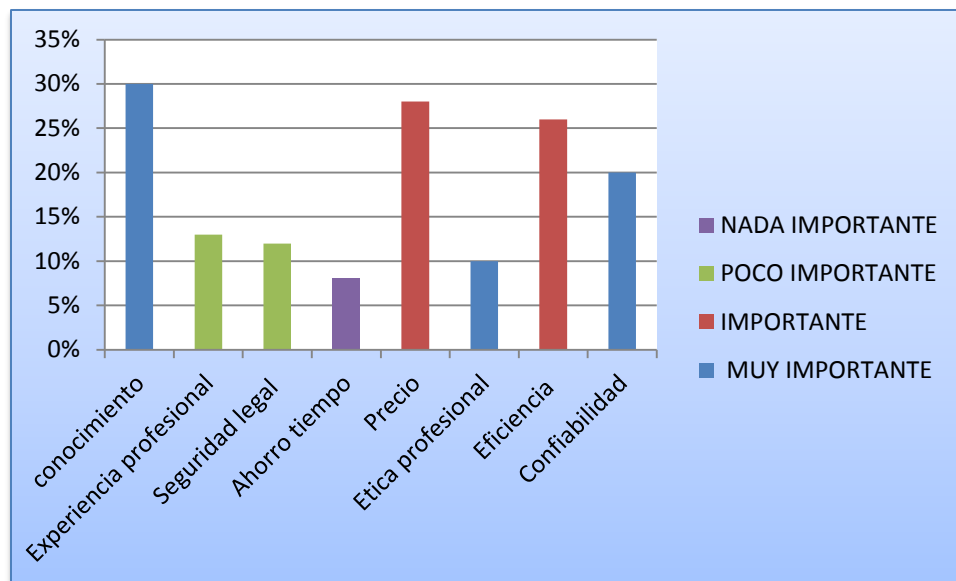
Gráficos 7, Exigencias al Contratar el Servicio Fuente: Encuesta

Las PYMES buscan un proveedor de servicios contables, tributarios, financieros, laborales y auditorias y/o de asesorías que le den la seguridad de contar con información veraz, en base a la cual tomar decisiones, con un 17% contar con asesoría legal actualizada consideran importante con un 17%, el cumplimiento oportuno de obligaciones el 16%, con respecto a servicio inmediato y el trabajo organizado con un 13%, contar con servicio personalizado y confidencial tienen un 12%.

Satisfacer las necesidades manifestadas por las PYMES es posible a través de la prestación de los servicios profesionales; lo cual, conociendo lo que requieren las PYMES se podrá ofrecer un servicio de calidad que le permita tomar la decisión de contratar nuestros servicios.

6. ¿Qué valor da a cada una de las características del servicio contable, tributario, financiero y de asesoría al momento de contratarlo?

	muy importante	importante	poco importante	nada importante
conocimiento	30%			
Experiencia profesional			13%	
Seguridad legal			12%	
Ahorro tiempo				8%
Precio		28%		
Ética profesional	10%			
Eficiencia		26%		
Confiabilidad	20%			



Gráficos 8, Valoración del Servicio al Momento de Contratarlo Fuente: Encuesta.

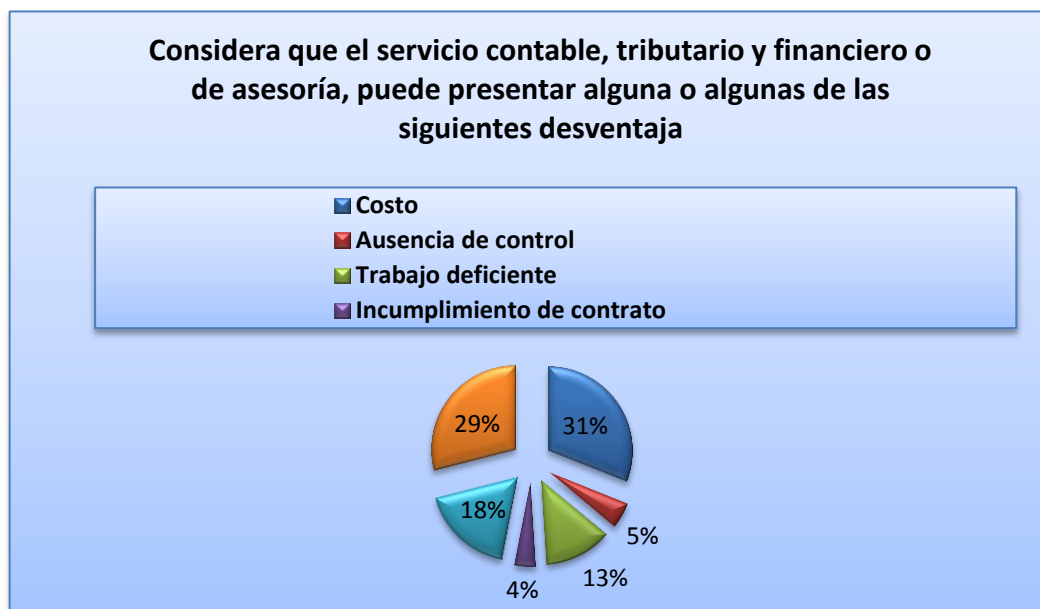
Las PYMES encuestadas, consideran que en el servicio contable, tributario, financiero, laborales y auditoria, el valor que más influye en la decisión de contratar a un proveedor determinado es el conocimiento, en segundo el precio, luego el trabajo eficiente, después la confidencialidad de la información, la seguridad de que todo está manejado y registrado observando las normas, en último lugar tenemos que el ahorro de tiempo sin dejar de ser una característica importante.

El servicio que ofrecerá la empresa debe ser integral; es decir, que debe estar compuesto por todas y cada una de las características citadas y que las PYMES

7. ¿Considera que el servicio de asesorías, tributario, financiero, laboral y auditorio, puede presentar alguna o algunas de las siguientes desventajas?

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Costo | <input type="checkbox"/> Incumplimiento de contrato |
| <input type="checkbox"/> Ausencia de auditorías | <input type="checkbox"/> Incumplimiento de tiempos de entrega |
| <input type="checkbox"/> Trabajo deficiente | <input type="checkbox"/> Perdida de confiabilidad |

Considera que el servicio contable, tributario y financiero o de asesoría, puede presentar alguna o algunas de las siguientes desventaja	
Costo	31%
Ausencia de auditorias	5%
Trabajo deficiente	13%
Incumplimiento de contrato	4%
Incumplimiento de tiempos de entrega	18%
Perdida de confiabilidad	29%



Gráficos 9, Desventajas del Servicio Externo Fuente: Encuesta

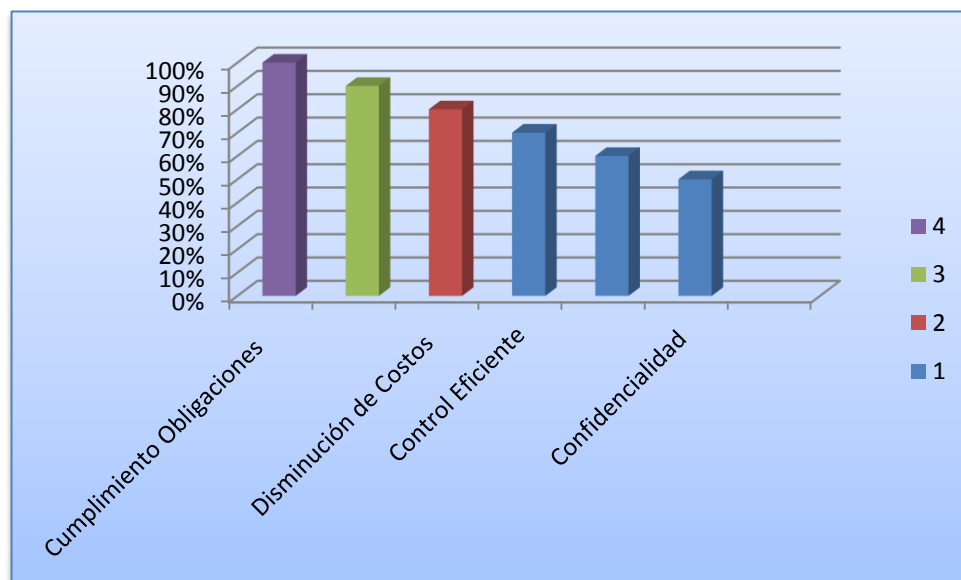
De acuerdo a la encuesta realizada, se evidencia el temor a perder la confidencialidad al contratar los servicios externos con un 69%, consideran como otra desventaja el costo alto con 39%, con este análisis es necesario demostrar a las PYMES, lo profesional y ético es hacen parte fundamental de nuestro actuar y que estará presente en cada servicio que preste la empresa. Además que los precios que la empresa cobrará por los servicios ofertados serán asequibles.

8. El servicio de asesoría, tributario, financiero, laboral y auditorio, pretende satisfacer las necesidades de su empresa. ¿Establezca un puntaje de acuerdo a la importancia que tiene para usted los beneficios que obtendrá al contratar el servicio? se asignara de 1 a 4. Siendo 4 la calificación más alta.

BENEFICIOS AL CONTRATAR	1	2	3	4
Cumplimiento Obligaciones				X
Registros Contables (2649 Y NIIF)			X	
Disminución de Costos		X		
Auditorias Eficiente	X			
Servicio Profesional y bajo las NIIF	X			
Confidencialidad	X			

BENEFICIOS AL CONTRATAR EL SERVICIO

(4 el puntaje más alto)



Gráficos 10 Beneficios al Contratar el Servicio Fuente: Encuesta

De acuerdo a la encuesta realizada, las PYMES calificaron los beneficios de contratar el servicio de la siguiente manera: el cumplimiento de obligaciones es considerado el principal beneficio que esperarían obtener, en segundo lugar contar con registros contables del 2649 y bajo las NIIF, en tercer lugar la disminución de costos, en cuarto lugar las auditorías eficiente, y por último servicio profesional y bajo las NIIF y la confidencialidad.

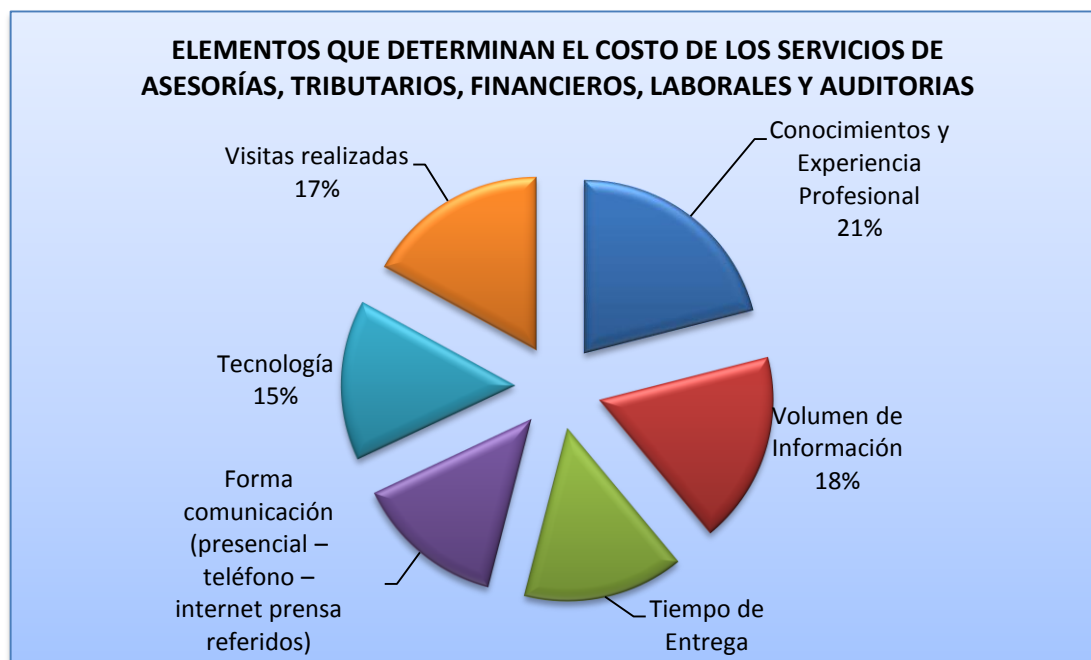
9. ¿Cuáles son los elementos que determinan el costo de los servicios de asesorías, tributarios, financieros, laborales y auditorías?

Conocimientos y Experiencia Profesional

Volumen de Información

- Tiempo de Entrega
- Forma comunicación (presencial – teléfono – internet prensa referidos)
- Tecnología
- Visitas realizadas

Elementos que determinan el costo de los servicios de asesorías, tributarios, financieros, laborales y auditorías	
Conocimientos y Experiencia Profesional	21%
Volumen de Información	18%
Tiempo de Entrega	15%
Forma comunicación (presencial – teléfono – internet prensa referidos)	14%
Tecnología	15%
Visitas realizadas	17%







Gráficos 11, Beneficios al Contratar el Servicio Fuente: Encuesta

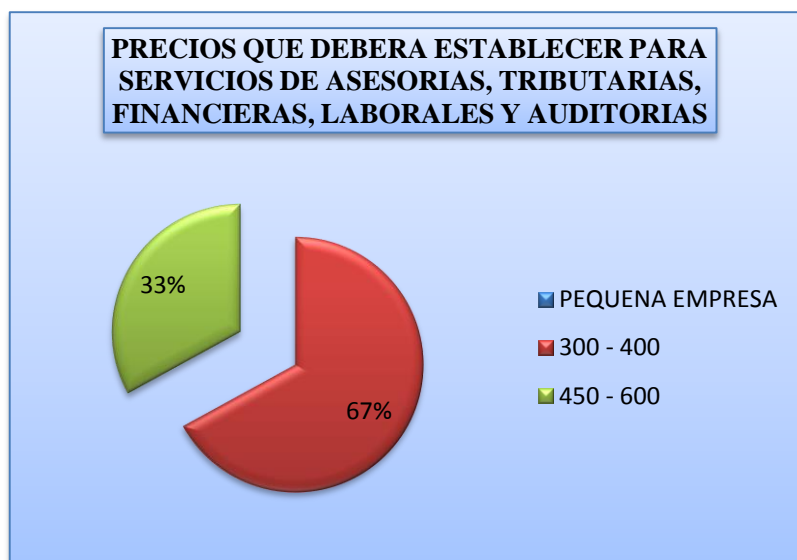
Las PYMES encuestadas consideran como el factor principal para determinar el costo es el conocimiento con un 21%, el volumen de información con el 18% y las visitas realizadas con el 17%, la tecnología con el 15%, el tiempo de entrega con un 15%, la forma de comunicación con el 14%.

Ofrecer un servicio de calidad a un precio razonable permitirá a la empresa romper la barrera de los precios altos en servicios de calidad para ofrecer a las PYMES y que de ésta manera tomen la decisión de contratar los servicios.

10. De acuerdo al volumen de transacciones comerciales que realiza su empresa
¿Qué precio se debería establecer para el servicio de asesorías, tributarias,
financieras, laborales y auditorías?

Pequeña Empresa	Mediana Empresa
 300 - 400	 700 - 650
 450 - 600	 689 - más

PRECIOS QUE DEBERA ESTABLECER PARA SERVICIOS DE ASESORIAS, TRIBUTARIAS, FINANCIERAS, LABORALES Y AUDITORIAS	
PEQUENA EMPRESA	
300 - 400	67%
450 - 600	33%

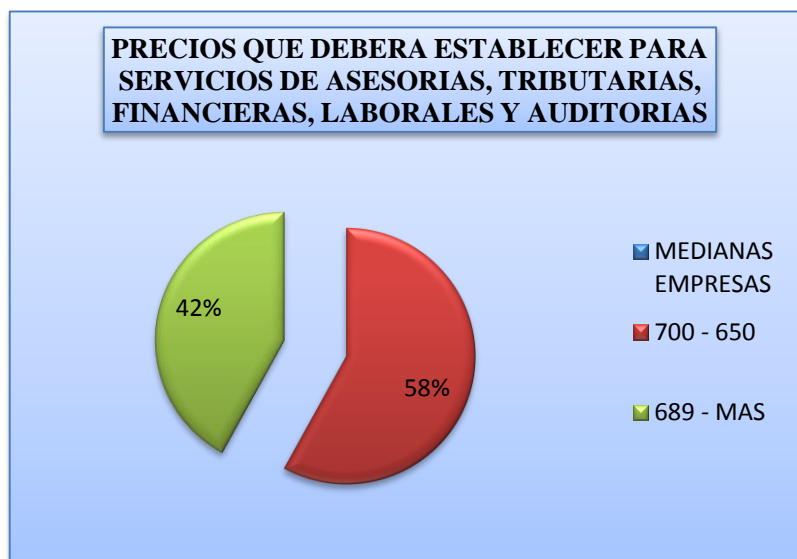


Gráficos 12, Precio del Servicio para Pequeñas Empresas Fuente: Encuesta.

De acuerdo al volumen de las transacciones comerciales, el 33% de las pequeñas empresas consideran que el precio por el servicio debería ser de hasta \$450 y el 67% considera que debería ser de hasta \$600.

Dentro de las PYMES podría ser el grupo más atractivo para ofertar los servicios de la empresa, ya que el volumen de transacciones realizadas por estas empresas obliga a contar con un contador dentro de la empresa y esto podría acarrear más costo para la empresa que el contar con servicio externo.

PRECIOS QUE DEBERA ESTABLECER PARA SERVICIOS DE ASESORIAS, TRIBUTARIAS, FINANCIERAS, LABORALES Y AUDITORIAS	
MEDIANA EMPRESAS	
700 - 650	58%
689 - MAS	42%



Gráficos 13, Precio del Servicio para Empresas Medianas Fuente: Encuesta

De acuerdo al volumen de las transacciones comerciales, el 58% de las empresas medianas consideran que el precio por el servicio debería ser de hasta \$900 y el 42% considera que debería ser de \$689 - más. Este grupo de empresas que tienen un volumen considerable de ventas, precisa contar con eficiente servicio de asesorías contables, tributario, financiero, laborales y auditorias que muchas de las veces el servicio interno con el que cuenta es deficiente o desactualizado; por lo cual, requieren el servicio de asesoría que les permita cumplir con sus obligaciones de manera eficiente y eficaz.

3.3 Información sobre precios o tarifas

“El precio es la expresión de un valor y valor de un producto depende de la imagen que percibe el consumidor” (Patricio, 2003)

A continuación se muestran que aspectos se tuvieron en cuenta para la determinación de precios:

Los precios de los servicios será equivalentes al promedio del valor en el mercado, el cual debe ser el resultado de un análisis de los diferentes aspectos que inciden en los precios, por lo tanto, la estimación de los precios por servicios se hará según el tipo de asesorías que necesite la empresa que nos va a contratar.

3.3.1 Precios definidos por la estructura de costos.

Para la idea de negocio los precios y tarifas se define según los sectores y régimen como personas naturales y jurídicas, para los servicios de asesorías contables tributarias, financiera, laborales y auditoría, los precios serán equivalentes al promedio del valor en el mercado (Junta Central de Contadores, actualícese, DIAN), teniendo en cuenta para su asignación el costo de mano de obra de los profesionales con unos servicios que serán un 90% de calidad, el compromiso de garantizar efectividad de entrega, precios asequibles al público en general, es decir, buscar precios reducidos, pero acordes al buen servicio entregado. Este valor se ajustará cada año, según necesidades que tenga la empresa.

3.3.2 Precios fijados con base en la competencia.

Para la definición de los precios de los servicios contables se asignado por la estructura de costos, pero es necesario hacerlo un ajuste en el punto No 8 que está a continuación, que sea

acorde a las estrategias competitivas. Sin embargo, en SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES “S & AC” se realizarán rastreos constantemente de los precios de la competencia para estar paralelo al mercado y poder ser competitivos en cuanto este aspecto. En la definición de los precios de los servicios contables, es un factor primordial los precios y tarifas de la competencia, pero en vista que la mayoría de empresas de asesorías los precios no hay una variación el respaldo de la idea de negocio será la calidad conocimiento y garantía en la entrega.

“Mediante su Orientación Profesional del 16 de Junio de 2009, el Consejo técnico de la Contaduría Pública propuso la siguiente tabla de Honorarios para labores contables, administrativas y tributarias, financieras auditoria entre otras”. (Contadores, 2010)

ASESORÍA CONTABLE	VALOR SEGÚN JCC
Registro de libros auxiliares y oficiales.	\$ 1.030.000
Definición del PUC.	\$ 689.000
Definición de documentos.	\$ 689.000
Definición de procedimientos de control.	\$ 1.030.000
Definición del sistema de archivo y conservación de documentos.	\$ 1.030.000
Análisis y depuración de operaciones económicas realizadas.	\$ 1.030.000
Preparación y análisis de estados financieros mensuales.	\$ 1.030.000
Registro único de proveedores.	\$ 1.030.000

Registro y actualización de cámara de comercio, renovación de matrícula mercantil	\$ 1.030.000
Registro y actualización de entidades de vigilancia y control	\$ 1.030.000
Asesoría de disolución y liquidación de compañías	\$ 6.180.000
Revisión de procesos de liquidación y rendición de cuentas	\$ 6.180.000
Asesorías en proceso de fusión de sociedades	\$ 6.180.000
Asesoría de proceso de transformación de sociedades	\$ 6.180.000
ASESORIA FINANCIERA	
Elaboración y suscrito de certificados de ingresos	\$ 1.545.000
Certificados de Estados financieros	\$ 1.545.000
Dictamen de Estados Financieros	\$ 1.545.000
Opiniones Profesionales distintas del Dictamen	\$ 1.545.000
Revisión y suscripción de Estados Financieros	\$ 1.545.000
Verificación de Estados Financieros	\$ 1.545.000
Análisis de Estados Financieros	\$ 2.575.000
Análisis verticales y Horizontales financieros /contables y presupuestales	\$ 2.575.000
Revisión de procesos financieros	\$ 2.575.000
Revisión de procesos contables	\$ 2.575.000
Asesorías financieras y contables	\$ 2.575.000
Asesoría Contable	\$ 4.120.000
Actualización Contable	\$ 5.150.000
Preparación, elaboración y revisión de estados financieros, el sistema del sistema de información contable, de libros de contabilidad y actividades conexas	\$ 6.180.000

Manejo integral de contabilidad	\$ 6.180.000
Elaboración de presupuestos	\$ 6.180.000
Análisis de evaluación de Cartera	\$ 7.725.000
Saneamientos contables o depuraciones de cuentas y financieras	\$ 10.300.000
Organización e implementación de sistema contable	\$ 10.300.000
Asesoría de mercadeo de capitales	\$ 10.300.000
Elaboración de proyectos y análisis de factibilidad	\$ 10.300.000
Valoración de empresas	
ASESORÍA EN NOMINA	
Elaboración de contratos	\$ 689.000
Trámite de inscripción en EPS, Fondo de pensiones, Caja de compensación.	\$ 689.000
Elaboración planilla única para pago mensual de aportes.	\$ 689.000
Liquidación de nómina para PYMES	\$ 1.030.000
Liquidación de prestaciones para PYMES	\$ 1.030.000
Liquidación de aportes a fondos de cesantías para PYMES.	\$ 1.030.000
ASESORÍA EN TRIBUTARIA	
Inscripción en el RUT y obtención del NIT.	\$ 689.000
Inscripción en el RIT (impuesto de industria y comercio).	\$ 689.000
Declaración de renta para persona Jurídica	\$ 7.725.000
Declaración de IVA para medianas s empresas	\$ 3.605.000
Declaración de IVA para pequeñas empresas	\$ 3.605.000

Declaración de renta jurídica empresa mediana	\$ 6.725.000
Declaración de retención en la fuente	\$ 2.575.000
Asesoría tributaria	\$ 10.300.000
Elaboración de estudio sobre planeación tributaria	\$ 5.150.000
Elaboración de proyectos de corrección de declaración tributaria	\$ 10.300.000
Declaración de industria y Comercio	\$ 2.575.000
Impuesto predial - Vehículos	\$ 2.575.000
Elaboración y suscripción de certificaciones sobre aspectos tributarios	\$ 2.575.000
elaboración de medios magnéticos para PYMES	\$ 10.300.000
AUDITORIA EXTERNA	
Auditoria de Sistemas Contables	\$ 1.545.000
Auditoria de Estados Financieros	\$ 5.150.000
Auditoria de Control Interno	\$ 5.150.000
Auditoria de Cumplimiento o Normatividad.	\$ 5.150.000
Auditoria de Gestión y Resultados	\$ 5.150.000
Auditoría Integral.	\$ 5.150.000
Otras modalidades de auditoria.	
IMPLANTACIÓN Y EVALUACIÓN DEL SISTEMA DE CONTROL INTERNO.	
Asesoría en el diseño e implementación del sistema de control interno.	\$ 5.150.000
Acompañamiento en la implementación y desarrollo del control interno.	\$ 5.150.000

Tabla 5, creación propia Diana Durango Fuente: Junta Central de Contadores.

3.4 Políticas de Crédito o Formas de Pago

Inicialmente la empresa de SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES “S. & AC” solo prestará sus servicios a un plazo de quince días, con dos formas de pago; en efectivo o a través de consignación o transferencia electrónica en la cuenta de ahorros que se abrirá en Bancolombia. A medida que se adquiere conocimiento sobre los clientes, su manera y capacidad de pago, se podrá evaluar la posibilidad de realizar créditos.

3.4.1 Políticas de Precios.

1. Todas las cotizaciones están sujetas a cambio sin previo aviso.
2. Los precios de cada producto no incluyen I.V.A
3. Cualquier cambio durante el proceso de asesoría afectara en tiempo y costo el presente presupuesto, y se presentara el ajuste a cubrir por parte del cliente.

3.4.2 Políticas de Pago.

1. El cliente tendrá un plazo de quince (15) días pago en efectivo, o por transferencia
2. En caso de que el cliente tenga autorizado un crédito deber ser especificado en la cotización aceptada

3. Todos los clientes están sujetos a las políticas de crédito.
4. Todos los clientes que excedan la fecha de crédito pactada, serán notificados del término de dicho plazo y tendrán un periodo de 5 días para realizar su aclaración y liquidación. Una vez expirados los 5 días se harán válidas las cláusulas del contrato anexo a la cotización correspondiente.

3.5 Plan de Mercado

La empresa de asesorías, realizará anualmente un plan de mercadeo, para conocer las necesidades de los sectores, es indispensable para el plan de asesorías, teniendo en cuenta la demanda, la definición de los precios más adecuados, la definición de canales de distribución, realización de actividades promocionales y planes de expansión.

Al planear las ventas, las empresas deben tener en cuenta la oferta y la demanda, buscando la ventaja competitiva, mediante tres vías: ofrecer un producto que le parezca al consumidor distinto, ofrecer un producto que aunque parezca igual, posea características adicionales a las de los demás y ofrecer un producto percibido como similar, pero a un precio inferior.” (Padilla M. , 2011) p. 164

3.5.1 Objetivo General.

Incrementar un estudio de mercado mediante un objetivo que permita analizar las variables del sector que para la prestación de servicios contables y conlleve a un incremento de

las ventas y el posicionamiento de la empresa para un plazo de 3 años, los cuales tendremos unas estrategias que serán punto clave para la idea de negocio, son las siguientes:

- Satisfacción de las necesidades de los clientes.
- Crecimiento de las ventas de la empresa.
- Competitividad.
- Diversificación de los servicios y mayor cobertura en la utilización del portafolio de servicios contables.
- fidelización de los clientes.

3.5.1.1 Objetivos específicos.

- Identificar el mercado meta potencial de la demanda insatisfecha de la Pequeña y Mediana Empresa (PYMES) en servicios contables, tributarios, financieros, laborales y auditorios, a través una investigación de mercados.
- Identificar cuáles son las principales asesorías contables existentes en el área metropolitana
- Determinar los servicios personalizados de asesoramiento en servicios contables tributarios, financieros, laborales y auditorios, que se ofrecerán a las personas naturales y jurídicas.

3.5.2 Estrategia competitiva.

Para la idea de negocio, las estrategias competitivas podrán conseguirse desde la generación de satisfacción en los clientes. Existirá el compromiso de la organización en brindar las garantías necesarias para los servicios de asesorías, Como política de la organización está en ofrecer un acompañamiento constante a la administración solucionando sus inquietudes con buenos servicios, amabilidad y ética profesional.

3.6 Imagen Corporativa

Definir la imagen corporativa es fundamental y debe hacerse de forma estratégica, ya que será la imagen mental que el usuario se crea acerca de la propuesta comercial y debe reflejar la verdadera identidad corporativa

Promoción y publicidad.

La publicidad se hará a través de página web, Facebook, twier, pero la publicidad con más fuerza será los referidos, con calidad realizando a cada empresa una asesoría quede a gusto.

Portafolio de servicios.

SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES PARA PYMES



3.6.1.1 Asesoría contable.

- Registro de libros auxiliares y oficiales.
- Definición del PUC.
- Definición de documentos.
- Definición de procedimientos de control.
- Definición del sistema de archivo y conservación de documentos.
- Análisis y depuración de operaciones económicas realizadas.
- Preparación y análisis de estados financieros mensuales.
- Registro y renovación de matrícula mercantil.
- Registro único de proveedores.

3.6.1.2 Asesoría en nómina.

- Elaboración de contratos
- Trámite de inscripción en EPS, Fondo de pensiones, Caja de compensación.
- Elaboración planilla única para pago mensual de aportes.
- Liquidación de nómina
- Liquidación de prestaciones
- Liquidación de aportes a fondos de cesantías.

3.6.1.3 Asesoría en tributaria.

- Inscripción en el RUT y obtención del NIT.
- Inscripción en el RIT (impuesto de industria y comercio).
- Definición e inscripción de responsabilidades tributarias.
- Preparación de declaraciones mensuales de retención en la fuente.
- Preparación de las declaraciones bimestrales de IVA e ICA.
- Expedición de los certificados de retención en la fuente por ICA, ICA e ingresos.
- Expedición de los certificados de Ingresos y Retenciones.
- Preparación de información en medios magnéticos.

3.6.1.4 Auditoría externa.

- Auditoría de Sistemas Contables
- Auditoría de Estados Financieros
- Auditoría de Control Interno
- Auditoría de Cumplimiento o Normatividad.
- Auditoría de Gestión y Resultados
- Auditoría Integral.
- Otras modalidades de auditoría.

3.6.1.5 Implantación y evaluación del sistema de control interno.

- Asesoría en el diseño e implementación del sistema de control interno.
- Acompañamiento en la implementación y desarrollo del control interno.

3.6.1.6 Auditoría externa, dirigidas a emprendedores, pequeñas empresas y PYMES..

Dirigido a pequeñas empresas, integrando en ellas todo el proceso contable, a través de asesorías y acompañamiento personalizado.

Asesoría Tributaria



Imagen dian.gov.com

Asesorías en nómina, dirigidas a Emprendedores, pequeñas empresas y Pymes.
Declaraciones y diversas obligaciones que se deben cumplir ante la DIAN.

Asesoría



Imagen ejecutiva .con

Asesorías Administrativas, dirigidas a Emprendedores, pequeñas empresas y Pymes.

Contabilidades Pequeñas Empresas



Eventosti.net

Contabilidades, para PYMES, integrando en ellas todo el proceso contable, a través de asesorías y acompañamiento personalizado. Con Profesionales a su entera disposición:

Auditoría Interna



Imagen ejecutiva .con

Auditoria Interna, dirigidas a Emprendedores, pequeñas empresas y Pymes.

Asesoría financiera



Asesorías financieras, dirigidas a Emprendedores, pequeñas empresas y Pymes. En ella se resolverán temas de: Análisis y conceptos sobre estados financieros. Indicadores de liquidez, rentabilidad y actividad. Flujos Proyectados.

3.6.2 El logo.

Para la idea de negocio se escogió una forma en globo ya que representa el mundo y el cómo la empresa puede ir poco a poco incrementando sus asesorías, ya que es una imagen que muestra una empresa sólida en el futuro abarcando un gran sector del área metropolitana, este contará con letras y gráficos de fácil comprensión permitiendo una rápida fijación en la mente de los clientes.

LOGO IMAGEN



3.6.3 Membretes.

El nombre SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES “S & AC” surge en la búsqueda de un nombre original novedosos para los clientes que llame a atención cuando lo vean y agrade su servicios de asesorías contables, el cual, es la inicial de dar soluciones inmediatas, la presentación de la empresa es una identificación mía la parte de asesorías contables, porque es el nombre más fácil de asociar al servicio que prestaré la idea de negocio.

Los colores se escogieron por lo siguiente:

Azul: se va a utilizar porque crea una sensación de tranquilidad, seguridad, calma, confianza y eso son los valores que vamos a proyectar a nuestros clientes.

Verde: se va a utilizar debido a que tiene una fuerte afinidad al campo, la naturaleza, porque que me da tranquilidad confianza y seguridad en el desarrollo de la prestación del

servicios de asesorías contables, tributarias, financieras, laborales y auditorías siendo el segmento de identificación inmediatamente.



Es la frase que utilizará el empresa para expresar el pensamiento que servirá de motivación a la conducta de los clientes, con esta frase se pretende invitar al gerente, administrador o dueño de empresa pymes a solicitar el servicio que permitirá mejorar los procesos calidad del servicio.

Confidencialidad, calidad en el servicio

4 Estudio Organizacional

En el estudio organizacional se define el marco formal: el sistema de comunicación y los niveles de responsabilidad y autoridad de la organización, necesaria para la puesta en marcha y ejecución de un proyecto. Incluye organigramas, descripción de cargos y funciones y los gastos administrativos necesarios para el posterior estudio económico y financiero. (Organizacion y Legal, 2015)

Para la idea de negocio buscará desarrollar un pertinente estudio organizacional que permita planear, organizar y controlar todos los procesos de la empresa, alineamiento de la estructura de la misión y la visión empresarial, objetivos corporativos. Por otro lado, también se diseñará las políticas de servicio al cliente, los valores corporativos que serán relevantes en la organización.

4.1 Direccionamiento Estratégica

El Direccionamiento Estratégico podríamos definirlo como el instrumento metodológico por el cual establecemos los logros esperados y los indicadores para controlar, identificamos los procesos críticos dentro de la gestión, los enfoques, y demás áreas importantes que tengan concordancia con la misión, la visión, y los objetivos establecidos. (Beltran, 2007).

Teniendo en cuenta lo anterior, se pretende dejar claro una idea negocio, que permita alcanzar el direccionamiento estratégico, que logre crear un panorama organizacional favorable. Por lo anterior, se desprende la importancia de construir un direccionamiento estratégico con una misión y visión que permita determinar una rumbo clara, por la cual la empresa se dirigirá hacia el cumplimiento de sus propósitos.

4.1.1 Misión.

Entre los conceptos más importantes del direccionamiento estratégico y el primero que se debe definir es la misión, el cual orienta a los otros, es importante saber que es y qué elementos debe tener, los cuales son

¿Quiénes somos?, ¿Qué buscamos?, ¿Qué hacemos?, ¿Dónde lo hacemos?, ¿Por qué lo hacemos?, ¿Para quién trabajamos?

La Misión es el propósito general o la razón de existencia de una empresa, muestra los productos y servicios que ofrece, es el marco de referencia que orientará las acciones a seguir y es de vital importancia para el sentido de dirección y guía en la toma de decisiones estratégicas. Es el punto de partida para definir toda la estructura estratégica de cualquier compañía. (Promonegocios.net , 2006).

De acuerdo con lo anterior, se procede a la elaboración de la misión, está dirigida a orientar correctamente los esfuerzos y manejo de las funciones de la idea de negocio SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES “S & A C”, que es servir a las PYMES, ser una organización en el desarrollo y mejoramiento de los servicios contables, tributación y financieros laborales y auditorías, contribuyendo a perfeccionar las condiciones de desarrollo de las PYMES.

La empresa “SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES” ofrecerá servicios de asesorías con calidad para satisfacer las necesidades de las PYMES, en lo que tiene que ver con las áreas contables financiera, tributarias y Auditoría, con precios competitivos y un servicio integral en un marco de mejoramiento continuo garantizando a los clientes, confiabilidad, confidencialidad y profesionalismo en la prestación del servicio, que cuente con un equipo humano comprometido, manteniendo un código profesional y ético.

4.1.2 Visión.

La visión ayuda a orientar el direccionamiento de la empresa hacia un futuro y significa, teniendo en cuenta lo siguiente:

Qué tratamos de conseguir?, ¿Cuáles son nuestros valores?, ¿Cómo produciremos resultados?, ¿Cómo nos enfrentaremos al cambio?, ¿Cómo conseguiremos ser competitivos?

La visión de una empresa se refiere a una imagen que la organización plantea a largo plazo sobre cómo espera que sea su futuro, una expectativa ideal de lo que espera que ocurra. La visión debe ser realista pero puede ser ambiciosa, su función es guiar y motivar al grupo para continuar con el trabajo. (Concepto, , 2015).

Para la idea de negocio, se procede a elaborar la visión que es el componente de nuestro plan es la elaboración de la Visión para la empresa, ésta encaminará todos los esfuerzos y trabajo de una manera adecuada, es la imagen a futuro de lo que desea para la empresa, es el reconocimiento amplio y suficiente de donde quiere que la empresa esté.

SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES “S& AC”, será dentro de cinco (5) años a partir del año 2017, la empresa líder en Medellín en la

prestación de Servicios asesoría a PYMES de Colombia, ofreciendo un servicio integral, con una organización ágil, garantizando una óptima relación entre los diferentes recursos necesarios y las empresas contratantes, brindado un servicio de calidad.

4.1.3 Objetivos Corporativos.

Los objetivos de una empresa son resultados, situaciones o estados que una empresa pretende alcanzar o a los que pretende llegar, en un periodo de tiempo y a través del uso de los recursos con los que dispone o planea disponer (Negocio, 2016).

Por lo anterior, se reconoce la importancia de establecer los objetivos corporativos como aspectos esenciales de una empresa, pues son los resultados de la empresa que se espera a largo plazo y sirven para realizar una revisión constante de la gestión de la administración.

Los objetivos de SOLCUONES & ASESORIAS CONTABLES “S & AC” son los siguientes:

Objetivo general

Ser una empresa líder de asesorías contables para empresas PYMES con un enfoque de orientación al cliente, que se adapte a las necesidades.

Los objetivos específicos

- El objetivo principal es la creación de la empresa que permita brindar el servicio de asesoramiento contable, tributario, financiero, laboral y auditoría con eficiencia.
- Generar una fuente de empleo en las diferentes actividades de la empresa.
- Buscar el mejoramiento continuo de los procedimientos logrando la eficacia de los recursos de la organización.
- Llamar la atención de los clientes, mediante publicidad, dando a conocer los servicios que ofrece la empresa.
- Lograr una buena liquidez y rentabilidad.
- Cumplir con todas las obligaciones legales de la empresa
- Obtener un crecimiento del capital de la empresa.
- Lograr reconocimiento y posicionamiento en el mercado en el área metropolitana.

4.1.4 Políticas de servicio al cliente.

Dentro de toda organización las políticas de servicio al cliente son fundamentales porque permiten el crecimiento de la organización, estas políticas pueden ser definidas como un conjunto de acciones encaminadas a atender a los clientes de manera acertada y oportuna. Las políticas de servicio de la idea de negocio de SOLUCIONES & ASESORÍAS CONTABLES S. & A.C son las siguientes:

- El personal debe actualizarse en conocimientos si es necesario, la empresa se encargará de dicha actualización
- Políticas de servicio oportuno y de calidad a los clientes
- Políticas de Gestión, políticas generadoras de mejores rendimientos para la empresa.
- Políticas generadoras de mejores rendimientos para la Empresa.
- El personal debe actuar acorde a las políticas y objetivos de SOLUCIONES & ASESORÍAS CONTABLES y estar orientado en la actitud de servicio.

4.1.5 Valores Corporativos.

Los valores, son principios éticos sobre los que se asienta la cultura de nuestra empresa y nos permiten crear nuestras pautas de comportamiento, son la personalidad de nuestra empresa y no pueden convertirse en una expresión de deseos de los dirigentes, sino que tienen que plasmar la realidad. (Espinosa R. , 2012)

Para la idea de negocio, los valores serán los puntos que le darán fuerza a las organizaciones, su fortaleza, su poder y fortalecen la visión.

SERVICIO

Para la idea de negocio, a SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES “ S & AC”, será una empresa con ventaja competitiva, brindando al cliente servicio personalizado,

ofreciendo un trabajo eficiente , buscando el acercamiento constantes con las PYMES, consiguiendo de esta manera posicionarse en el mercado.

COMPETITIVIDAD

La empresa SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES “S & AC”, buscará mecanismos de aproximación al mercado meta, a través de participación en ferias para PYMES y emprendedores, visitas para que conozcan los servicios que ofrece; así como, dictando conferencias y seminarios gratuitos a las PYMES, siendo esta una ventaja competitiva que posicionará a la empresa en el mercado

CUMPLIMIENTO

El cumplimiento de los contratos que celebre la empresa de SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES “S & AC”; así como, los tiempos de entrega serán prioridad para la empresa.

CONFIANZA

Ofrecemos a nuestros clientes seguridad y credibilidad en nuestros servicios de asesorías para empresas PYMES con personal capacitado.

TRABAJO EN EQUIPO

La empresa SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES “S & AC”; contará con colaboradores cuya objetivo será trabajar en equipo, buscando siempre cumplir con los objetivos propuestos y valorando su desempeño por los resultados obtenidos.

4.2 Estructura de la Organización.

Para dar inicio a la estructura organizacional es necesario en primera instancia definir el concepto según: (Friend, 2016)

Estructura organizacional es un sistema utilizado para definir una jerarquía dentro de una organización. Identifica cada puesto, su función y dónde se reporta dentro de la organización. Esta estructura se desarrolla para establecer cómo opera una organización y ayudar a lograr las metas para permitir un crecimiento futuro.

Existen varias estructuras organizacionales, que son:

La vertical son fáciles de construir y se estructuran de arriba hacia abajo, encabezada por la persona de mayor jerarquía en la empresa, se emplea en empresas pequeñas, medianas y grandes, la horizontal se forma de izquierda a derecha, según el nivel jerárquico y la Mixta es la que mezcla el horizontal y el vertical, es usado para empresas muy grandes y que tienen muchos departamentos.

Para la empresa de SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES “S & AC” la estructura organizacional que se pretende realizar, corresponde a una estructura organizacional de tipo vertical, y que se emplea en empresas pequeñas, medianas y se muestra la estructura orgánica interna de la organización formal de la empresa y sus niveles de rango.

Nivel Directivo: Que se encarga de dirigir y guiar la empresa y está constituido por el Gerente Propietario.

Nivel Asesor: Contribuye a través de consultas y recomendaciones a la toma de decisiones del nivel Directivo y lo conforma las Asesorías.

Nivel Auxiliar: El nivel auxiliar prestará ayuda al funcionamiento de los otros niveles y lo constituyen la Secretaría y el departamento contabilidad.

4.2.1 Organigrama General.

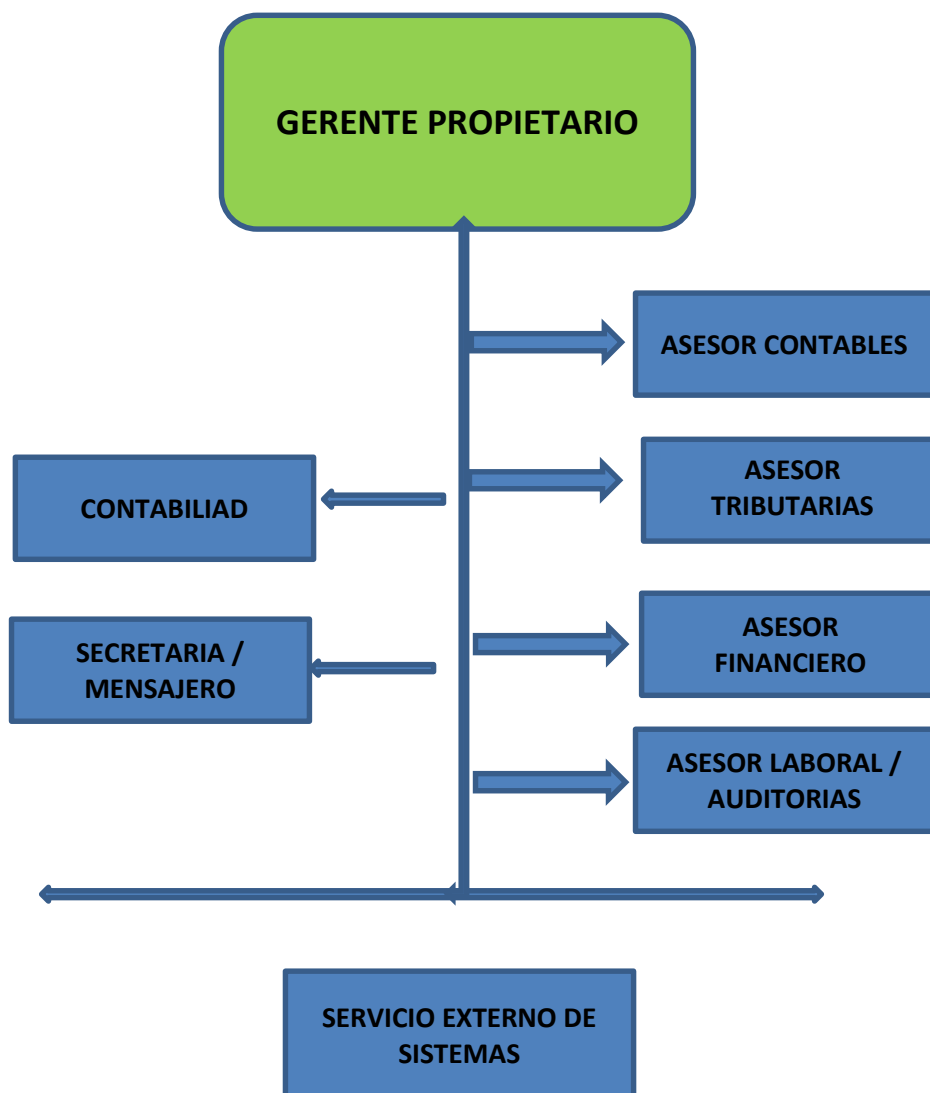
Un organigrama es un esquema de la organización de una empresa, entidad o de una actividad. El término también se utiliza para nombrar a la representación gráfica de las operaciones que se realizan en el marco de un proceso industrial o informático (Definiciones, 2016).

Con relación a lo anterior, se establecen las bases para la elaboración del organigrama de SOLUCIONES Y ASESORIAS CONTABLES, el cual refleja la estructura general de la

empresa, con el propósito de mostrar la realidad del orden jerárquico que se busca obtener en la elaboración de este proyecto, y se puede identificar claramente en la siguiente gráfica:

“Existen distintos tipos de organigramas, y distintos criterios para clasificarlos. Algunos de ellos son: Macroadministrativo, mesoadministrativo, generales, específicas, horizontales, verticales y mixtas” (Definiciones t. d., 2016)

Para la idea de negocio se mostrará la realidad del orden jerárquico que se busca obtener en la elaboración de este proyecto, y se puede identificar claramente, es de tipo específico porque represente a un departamento o área puntual de la entidad como esta se organiza.



Gráficos 14 Organigrama de tipo específico: Fuente elaborado propia Diana Durango

4.3 Requerimiento personal.

El presente el requerimiento del personal para la empresa se basará en los perfiles que serán detallados, los cuales serán de suma importancia para lograr los objetivos corporativos de SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES “S & AC”, que han sido elaborados con el propósito de brindar información en forma clara y sencilla acerca de la descripción de los puestos de trabajo.

Dentro de la idea de negocio, el pago salarial, ya sea honorarios o sueldo básico para los auxiliares, secretaria entre otros, se efectuará por periodos quincenales, es decir, dentro de una mensualidad se procederá a dos pagos salariales comprendidos entre el 1 al 15 y del 16 al 30 cada mes, dentro de los términos del contrato.

Políticas de reclutamiento y selección.

El éxito de una organización dependerá de una buena gestión del talento humano, En la selección del personal el cual deberá ser prudente, por tanto se crea un perfil para cada cargo, con el fin de tener mejores resultados.

Dentro de los términos de la contratación la empresa optará por los contratos a término indefinido, los cuales se expresan en el artículo 47 del código sustantivo del trabajo de la siguiente manera. El contrato a término indefinido tendrá vigencia mientras no tenga causas que le diera origen a la terminación de contrato.

Dentro de los términos de contrato por prestación de servicios se optara pago de honorarios y se exigirá al profesional la entrega a la empresa la seguridad social con una

cotización del 40% de los ingresos recibos por la empresa según la ley 1607 de 2012 art 178 y 179.

PERFIL GERENTE CONTADOR PÚBLICO

Posesionar la empresa en el mercado con eficiencia y eficacia, a través de la innovación y la productividad de los servicios, controlando los recursos económicos y financieros.

FUNCIONES DEL GERENTE

Representar legalmente a la empresa.

Dirigir, coordinar y supervisar las funciones operacionales comerciales, financieras, tributarias, contables, laborales y auditorias y de los canales de distribución de los servicios.

Velar por el cumplimiento de las metas de rentabilidad, producción productividad y otros indicadores de la gestión de la empresa.

Planear, organizar, dirigir, coordinar y supervisar las actividades de nivel técnico, comercial, financiero y administrativo de la empresa

Conocer los acuerdos y pedidos más importantes de los clientes

Ejercer jurisdicción inmediata

RESPONSABILIDADES DEL GERENTE

Responsable por el cumplimiento de las políticas, objetivos y gestión de la empresa

Establecer adecuados canales de comercialización, promoción y desarrollo de los servicios que

la empresa ofrece al mercado.

Revisar, disponer y controlar los balances, de las operaciones económicas de la empresa.

Revisar y firmar los acuerdos de contratos, órdenes de pago y de compra, cheques, pagarés, planillas y otros documentos análogos, por los montos y niveles autorizados.

TIPO DE CONTRATO

Contrato indefinido

VALOR A PAGAR MENSUAL

4 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

PERFIL DE CONTADORES Y AUDITORES

Generar información útil y oportuna para la toma de decisiones, analizar todas las operaciones financieras realizadas en las entidades. Informar sobre los efectos que las operaciones practicadas, han producido a las finanzas de la empresa.

FUNCIONES

Registro de operaciones contables de la empresa.

Mantener al día todos los libros contables de ley.

Generar información contable para toma de decisiones.

Elaborar el cronograma de pagos.

Clasificar, guardar y resumir información numérica y financiera para recopilar y llevar los

registros financieros.

Llenar y enviar los formularios de compensación retención en la fuente IVA CREE, ICA impuesto a la riqueza.

El contador debe tener una estrecha relación con los departamentos.

Presentar los Balances bajo las NIFF si lo requiere, estado de resultados estados financieros con sus notas a los estados financieros.

RESPONSABILIDADES

Observar bajo estricta responsabilidad y criterio profesional la correcta aplicación de todas las normas de contaduría generalmente aceptadas en COLOMBIA, (2649 y 2650), normas Internacionales de Contabilidad y NIIF adoptadas en la ley 1314 del 2009, Código de Ética Profesional, y demás leyes que se deban tener en cuenta para preparar la información contable.

Generación de información financiera.

Análisis de estados financieros

Análisis de proyección de impuestos de años

TIPO DE CONTRATO

Honorarios el cual el pago son por la asesoría corresponden al valor de \$ 1 700.000 (Un millón setecientos mil mensuales).

PERFIL ASESOR TRIBUTARIO

Ir directamente a las empresas, y captar, mantener y fidelizar a la cartera de clientes. Se requiere reconocer las necesidades y expectativas de los clientes. Ofrecer soluciones convenientes. Entender y manejar técnicas y habilidades necesarias para la venta del servicio. Afrontar una venta adaptándose a las características de los clientes.

FUNCIONES

Realizar visitas directas a los posibles clientes, y ofrecer y comercializar los servicios.

Recopilar el máximo número de clientes, es decir, que los clientes estén satisfechos con los servicios que ofrece la empresa.

Conocer las diferentes técnicas y procedimientos para llevar a cabo una buena negociación.

Satisfacer una necesidad aconsejar, asesorar, prestar servicio de calidad.

Elaborar informes periódicos de las ventas realizadas.

Cumplir con las normas establecidas

Realizar el cobro de las cuentas por cobrar pendientes de pago.

RESPONSABILIDADES

Monitoreo, control del ámbito de la comercialización.

Mejorar continuamente su desempeño ante el cliente

Responsabilizarse del recaudo de cartera de los clientes.

Planeación y presupuesto de ventas de los servicios tributarios contables.

TIPO DE CONTRATO

Honorarios el cual el pago son por la asesoría corresponden al valor de \$ 1 800.000 (Un millón ochocientos mil pesos mensuales).

PERFIL SECRETARIA / AUXILIAR CONTABLE**FUNCIONES:**

Manejo de la caja.

Solicitud de pedidos a los proveedores.

Pago a los proveedores.

Recepción de llamadas. Cotizaciones y Facturación,

Manejo de afiliaciones y pago a la seguridad social

Asignación de citas a los clientes y manejo de la agenda.

RESPONSABLE

Mujer y/o hombre capacitado en conocimientos técnicos en auxiliar contable y/o secretariado.

Honesto (a), responsable, puntual, buena presentación personal, dinámica (o) y ordenada.

Experiencia mínima de un año.

TIPO DE CONTRATO INDEFINIDO

El pago será un salario mensual de 850. 000 (ochocientos cincuenta mil pesos)

PERFIL DE ADMINSTRADOR PROFESIONAL

El Licenciado en Administración debe ser un profesional universitario preparado de manera integral con una sólida formación humanística, científica y tecnológica, con una visión multidisciplinaria del proceso administrativo, es decir, hábil en el campo de la Planificación, la Organización, la Dirección y el Control, especialista en coordinar los esfuerzos humanos y materiales para el logro de los objetivos institucionales, empresariales y nacionales.

FUNCIONES

Elaboración de contratos

Trámite de inscripción en EPS, Fondo de pensiones, Caja de compensación.

Elaboración planilla única para pago mensual de aportes.

Liquidación de nómina

Liquidación de prestaciones

Liquidación de aportes a fondos de cesantía

Coordinación de manuales de seguridad

RESPONSABILIDADES

Observar bajo estricta responsabilidad y criterio profesional la correcta aplicación de todas las normas de como administrador cumpliendo con las políticas establecidas por la empresa de contrato, (Código de Ética Profesional, y demás leyes que se deban tener en cuenta para preparar la información.

Manual de Generación de información financiera.

TIPO DE CONTRATO

Honorarios el cual el pago son por la asesoría corresponden al valor de \$ 1 500.000 (Un millón setecientos mil mensuales).

4.4 La matriz DOFA

La matriz de análisis DOFA, es una conocida herramienta estratégica de análisis de la situación de la empresa. El principal objetivo de aplicar la matriz DOFA en una organización, es ofrecer un claro diagnóstico para poder tomar las decisiones estratégicas oportunas y mejorar en el futuro. La matriz de análisis DOFA permite identificar tanto las oportunidades como las amenazas que presentan nuestro mercado, y las fortalezas y debilidades que muestra nuestra empresa (Espinosa, 2015).

Para el presente trabajo se elabora la matriz DOFA buscado establecer las diferentes variables que se presentarán en el entorno de la nueva empresa:

Después de lo anterior, y según lo que se ha estructurado hasta el momento, lo que se pretende lograr o llegar a ser como empresa, se identificaron las fortalezas y debilidades de SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES “S & A C”, además se analizó el entorno para observar las amenazas y oportunidades y elaborar la Matriz DOFA de la empresa. También se

analizaron varios aspectos que se pueden tener en cuenta, para la obtención de un mayor desempeño interno y externo, además aprovechar las ventajas y opciones positivas que se le presentan a la empresa.

Para el presente trabajo se elabora la matriz DOFA buscado establecer las diferentes variables que se presentarán en el entorno de la nueva empresa:



Gráficos 15 Matriz DOFA creación propia

<p>ESTRATEGIAS (FO)</p> <p>Por medio de estudio de mercado que se encuentra en crecimiento, son atraídos nuevos clientes con buena calidad en el servicio que ofrece la empresa para una entrega oportuna.</p> <p>La falta de conocimiento en la parte contables es una oportunidad para los profesionales poder dar a conocer sus trabajos con eficiencia.</p> <p>3-1 El buen manejo en el rastreo de los servicios contables, es decir, las necesidades del presupuesto nos permite ofrecer un servicio personalizado con rápida respuesta, que se cumpla con eficiencia y eficacia de los contratos.</p>	<p>ESTRATEGIAS (DO)</p> <p>1-2 Mantener y motivar a los clientes con capacitaciones continuas para enriquecer el conociendo en la empresa, es decir hacer conocer su empresa.</p> <p>2-1 Posicionamiento en el mercado en la publicidad para abarcar el crecimiento de las empresas PYMES en el mercado.</p> <p>3-3 adaptar a las necesidades del clientes nos permite una entrega oportuna de los documentos a tiempo.</p>
<p>ESTRATEGIAS (FA)</p> <p>Con el servicio personalizado con rápida respuesta se podría las empresas PYMES enfocarse a las necesidades, es decir tener rápida una respuesta.</p> <p>Una de las amenazas que conlleva al profesional entrar en pánico y los futuros clientes duden de su capacidad.</p> <p>Con la buena calidad en los servicios nos permite</p>	<p>ESTRATEGIAS (DA)</p> <p>Realizar estrategias posibles para le entrega incompleta de documentos, por la regulación constante que se vive en el país.</p> <p>1-1 Implementar un estrategia que nos permita dar a conocer los servicios con bajos precios.</p> <p>2-3 Se hará una revisión constante de la de la matriz DOFA que permita evaluar los aspectos</p>

estar cliente satisfecho con las asesorías contables.	positivos y negativos del mercado para alcanzar nuevas empresas.
---	--

Tabla 6 Estrategias creación propia.

Se analiza que con la elaboración de la MATRIZ DOFA se encontraron aspectos que a pesar, de ser algunos negativos, el estudio detallado de estos, permitieron definir estrategias que se pretende sirvan para que el proyecto tenga crecimiento.

5 Estudio Jurídico-Legal

Las actividades sociales-económicas del hombre requieren normas que regulen el comportamiento de sus miembros. Todas las actividades empresariales, incluyendo los proyectos, se encuentran sometidas a ordenamientos jurídicos que regulan el marco en el cual los agentes económicos se deben desenvolver. (legal, 2011).

El tipo de organización legal que se seleccione para la empresa nueva puede ser decisivo para su éxito. Para tomar decisiones con rapidez, competir en el mercado y obtener el capital cuando sea necesario, se relaciona en forma directa con la organización legal de la empresa.

5.1 Forma jurídica de la organización

Para la idea de negocio la formación jurídica es, Sociedad por Acciones Simplificada S.A.S, Toma amplio sentido gracias a los beneficios presentados para el sector empresarial bajo la ley 1258 de 2008, la cual enuncia las diferentes ventajas de este tipo. Sus ventajas son:

1. Simplificación de trámites:

Entre los beneficios más significativos se tienen:

Inscripción de la sociedad por documento privado: cualquier sociedad que se registre en Colombia – excepto la SAS en algunos casos –su constitución se debe realizar por medio de una escritura pública, para luego registrarla ante una notaría. Pero la SAS no necesariamente tiene que dar fe pública mediante ese documento a menos que posea bienes inmuebles que si es obligación. Éste es un beneficio porque disminuye los costos de transacción.

Carácter siempre comercial: en la legislación colombiana hay empresas que se le aplica el derecho comercial y a otras el derecho civil. Pero en el artículo 3 de la ley de 1258 de 2008 establece que la SAS será siempre de carácter comercial independientemente de su objeto social, lo cual suprime la dicotomía en el derecho privado.

Eliminación del requisito que exige un mínimo de dos personas para conformar una sociedad: dentro del contexto de sociedad, no cabía que una sociedad pudiera ser constituida por una sola persona, pero con la ley 1258 de 2008, esto fue posible.

2. Limitación de la responsabilidad

En la SAS se debe consagrar la limitación del riesgo de los accionistas al monto del capital aportado. Salvo a lo previsto en el artículo 42 de la ley 1258 de 2008 - se refiere a casos de fraudes a la ley los accionistas deberán responder solidariamente- los accionistas no son responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad.

3. Autonomía para estipular libremente las normas que más se ajusten al negocio.

4. Estructura flexible de capital

La SAS se puede constituir sin necesidad de pagar ninguna suma en el momento de crearla. El capital pagado puede ser cero, a diferencia de las otras sociedades que exigen un monto mínimo.

5. Ley del Primer Empleo

Una de las ventajas principales en este momento, se refiere a la Ley de Formalización y Generación de Empleo ‘Ley de Primer Empleo’, en la cual Facil y Cali entraría a ser beneficiario de dicha ley por pasar de la informalidad a la formalidad, por lo cual el gobierno colombiano lo apremia con descuentos en la matrícula mercantil, en los aportes de nómina como lo son los parafiscales y el aporte solidario a la salud y en el impuesto de renta, aunque lastimosamente esta ley está en vigencia hasta diciembre del 2014, si el gobierno no la renueva. (Reyes, 2013).

Con base a lo anterior la razón social se establecerá bajo el nombre de SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES “S & AC “Con base en los anteriores enunciados de las ventajas de este tipo de societario se pretende establecer la figura S.A.S para la creación de la nueva empresa, a lo anterior su razón social se establecerá bajo el nombre de “SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES S. & AC. S.A.S”

5.2 Requisitos legales

Se entiende por tal toda aquella obligación o prohibición derivada de disposiciones legales y cuyo cumplimiento no es voluntaria sino obligatoria. Constituyen igualmente Requisitos Legales los mecanismos o procedimientos a seguir para dar cumplimiento a las exigencias legales. (Coltel, 2011)

En consecuencia, se reconoce la importancia de la regulación en una sociedad y con el debido seguimiento de requisitos normativos, con el afán de proteger el bienestar común y que todas las empresas puedan actuar bajo igualdad de condiciones.

Para crear una empresa en COLOMBIA es necesario tener en cuenta los siguientes pasos:

Consulte que sea posible registrar el nombre su compañía, es decir, que está disponible el nombre de “SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES S. & AC. S.A.S” , actualmente se encuentra disponible

1. Preparar, redactar y suscribir los estatutos de la compañía. Estos son el contrato que regulará la relación entre los socios. Deben autenticarse en notaria.

2. Inscripción en la cámara de comercio: es necesario presentar los estatutos, formularios diligenciados, la cedula del representante legal y cancelar el impuesto de registro; el cual tiene un valor según el capital de la sociedad, según el decreto 393 de 2012, donde se establece el monto por rangos en base a S.M.M.L.V (Salario Mínimo Mensual Legal Vigente), “SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES S & AC S.A.S”.
3. Inscripción en el Registro. En la Cámara de Comercio llevarán a cabo un estudio de legalidad de los estatutos; debe tener en cuenta que es necesario cancelar el impuesto de registro, el cual tiene un valor del 0.7% del monto del capital asignado.
4. Tramitar el RUT ante la DIAN, se debe llevar el certificado de existencia y representación expedido por la cámara de comercio y el certificado de apertura de la cuenta bancaria. Allí se debe solicitar la resolución de facturación.
5. Solicitar inscripción de libros en la cámara de comercio; libros de actas y el libro de accionistas. En el anexo F, se encuentra un formato de la inscripción de libros en la Cámara de Comercio de Medellín
6. Registrar la empresa en el sistema de seguridad social, para poder contratar empleados.

Según la ley 1258 de 2008, los requisitos para constituir una S.A.S. son los siguientes:

- Nombre, documento de identidad, domicilio de los accionistas (ciudad o municipio donde residen).
- Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”, o de las letras S.A.S.

- El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.
 - El término de duración, si éste no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.
 - Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
 - El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.
 - La forma de administración y el nombre, documento de identidad y las facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.
- (Legal, 2014)

5.2.1 Inscripción en el RUT.

Es el mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar a las personas y entidades que tengan la calidad de contribuyentes declarantes del impuesto sobre la renta y no contribuyentes declarantes de ingresos y patrimonio; los responsables del régimen común y los pertenecientes al régimen simplificado; los agentes retenedores; los importadores, exportadores y demás usuarios aduaneros, y los demás sujetos de obligaciones

administradas por la U.A.E. Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN, respecto de los cuales esta requiera su inscripción. (DIAN, 2015).

El trámite de este documento es obligatorio, se debe presentar directamente el representante legal o en caso de no poder presentarse ante la DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales), puede enviar un tercero autorizado con escrito autenticado en notaria y debe entregar los siguientes documentos:

1. Documento de identificación del representante legal.
2. Documento que acredite la constitución de la sociedad y/o representación legal con información vigente.
3. Documento con autenticación de firma, de quien ejerza la representación legal cuando se actúe a través de terceros

5.2.2 Documentos necesarios de inscripción cámara de comercio y DIAN.

Por artículo 78 del Código de Comercio, Decreto 1529 de 1990 y Decreto 2150 de 1995, se establece que es obligación para la formalización del negocio el registro mercantil, a la vez se obtiene el beneficio de generar seguridad y confianza a los empleados, clientes, proveedores y la comunidad en general, además según la cámara de comercio de Medellín se obtiene lo siguiente:

- Se acredita y hace pública la calidad de comerciante.
- El negocio se hace visible frente a potenciales clientes.

- Brinda estructura legal que soporta jurídicamente los negocios.

Para las S.A.S, la matrícula se puede realizar de forma virtual; se debe realizar el pago de la matrícula, luego cada socio debe elaborar una firma digital para firmar los documentos necesarios para el trámite, luego la cámara de comercio envía por correo electrónico el certificado de existencia y representación y los estatutos.

5.2.3 Otras disposiciones normativas.

Para la idea de negocio deberá cumplir con otras formalidades en la ley como es Software, la inscripción a la Cámara de Comercio, las vinculación del personal las cuales se materializan en el momento en que se requiere tal actuación, pero serán citadas a continuación para el completo conocimiento de todas las disposiciones normativas en materia empresarial.

Posterior a la inscripción en cámara de comercio y DIAN se procede a matricular la empresa en industria y comercio, lo cual se hace de manera enlazada mediante previo convenio entre la cámara de comercio y el municipio de Medellín, permitiendo automáticamente el registro. Esta inscripción determinará el impuesto a cargo ante el municipio de Medellín por conceptos de industria y comercio y avisos y tableros

5.2.4 Software.

Para la idea de negocio es necesario para la ejecución de las actividades por “SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES S. & AC. S.A.S”, se requiere un software contable que apoyará no solo la parte operativa en sus labores diarias, sino también a la parte administrativa en los reportes, seguimiento y toma de decisiones.

Bajo el anterior concepto se utilizará el software contable CONTAI, el cual, cuenta con los siguientes módulos: administrativo, contabilidad (automática), inventarios, reportes-consultas y medios magnéticos DIAN, además tiene la actualización de las normas internacionales NIIF. Este software nos sirve para las PYMES.

Para poder hacer uso de este software se debe pagar a la empresa la licencia y además brindan toda la asesoría para su manejo. Se deberá tener en cuenta que cada año se debe pagar la renovación de la licencia.

6 Estudio ambiental

La gestión ambiental, también designada como gestión del medio ambiente implica a aquella serie de actividades, políticas, dirigidas a manejar de manera integral el medio ambiente de un territorio dado y así contribuir con el desarrollo sostenible del mismo, Es decir, básicamente, la gestión ambiental implicará estrategias que organizan diversas actividades tendientes a conseguir una mejor calidad de vida y asimismo gestionar todas aquellas necesarias para prevenir y minimizar los típicos casos que conducen a la contaminación del ambiente. (Definiciones, 2016).

Para la idea de negocio y el desarrollo de actividades que realizará SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES S & AC SAS, esta no impactará de manera directa el medio ambiente, es decir, sus acciones no generarán resultados desfavorables al entorno ambiental, el

cual para este tipo de empresa se busca el beneficio economía, porque consumo irresponsablemente los recursos naturales, como el papel.

Existen diferentes estrategias para el mejor uso del papel en las oficinas

Para la idea de negocio se tendrá como política un reglamento adecuado que pueda inducir al personal utilizar mejor el uso del papel. A continuación se establecen pasos para los empleados que puedan llevar cómodamente, de manera que el reciclaje no se convierta en una exigencia más a la vista de los usuarios.

- Primer uso (o impresión) del papel, será usado por primera vez la hoja de papel por un solo lado
- El segundo uso (o impresión) del papel: El papel será usado el inverso de la hoja para completar el aprovechamiento.
- Recolección de papel impreso: aquel papel que no se pueda utilizar es recolectado por el personal de la empresa o depositado por los propios empleados para ser designados para ellos.
- Redistribución del papel reciclado: Para realimentar las oficinas de la empresa, disminuyendo costos y protegiendo el medio ambiente.
- Desecho de papel: debido a la calidad del papel reciclado, el papel que ha sido usado no puede ser tratado nuevamente, pues la cantidad de impurezas con las que cuenta podría dañar el equipo de la empresa.

7 Estudio Técnico

Consiste en resolver las preguntas referente a dónde, cuándo, cuanto, cómo y con qué producir lo que se desea, por lo que el aspecto técnico operativo de un proyecto comprende, aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto (Baca, 2011).

Para la realización del estudio técnico es preciso definir de manera clara lo qué es y el objetivo de tal estudio. Éste busca responder a interrogantes claves que permiten focalizar la idea, ¿cuánto, dónde, cómo y con qué producirá la empresa?

De acuerdo con lo anterior, a través del estudio técnico se define el tamaño, la localización y los modelos de procesos más convenientes y apropiados para la ejecución del proyecto. Este estudio se realizó teniendo en cuenta el comportamiento del mercado.

7.1 Localización del proyecto

La localización de una nueva empresa es importante para el futuro de la misma, dependiendo de la actividad a la cual se enfocará; teniendo en cuenta múltiples elementos que condicionan su elección. Así las cosas, para la localización del nuevo proyecto es necesario realizar un análisis que permita precisar una acertada ubicación del negocio.

En este estudio de localización del proyecto, se debe tener en cuenta dos aspectos: La macrolocalización la cual consiste en evaluar el sitio que ofrece las mejor condiciones para la ubicación del proyecto, en el país o en el espacio rural y urbano de alguna región y La microlocalización, que es la determinación del punto preciso donde se construirá la empresa dentro de la región, y en ésta se hará la distribución de las instalaciones en el terreno elegido. (Soto, 2005).

7.1.1 Factores de la Microlocalización.

Ubicación: se encuentra en el barrio Laureles sector donde se encuentra la mayor parte de empresa PYMES.

Servicios Básicos: El lugar cuenta con: Agua Potable, Energía Eléctrica, Alcantarillado, Teléfono, Internet.

Transporte: Cuenta con todos los servicios de transporte laureles el cual, circulan muy mucha frecuencia.

Vías: Las vías de acceso son muy buenas, cuentan con aceras amplias y con un parqueadero cercanos.

Para la idea de negocio, para llevar acabo para la SOLUCIONES & ASESORÍAS CONTABLES, sus actividades será dentro de la Ciudad Medellín el cual, se va a ubicar en el sector sur occidente, laureles, será de fácil acceso para los clientes potenciales la zona es uno de

los puntos más seguros, se iniciara con una casa para el funcionamiento de la empresa, será un primer piso.

7.2 Tamaño del proyecto

Para la idea de negocio se analizó el estudio de localización que tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para la idea de negocio, es decir, cubriendo las exigencias o requerimientos de la empresa, contribuyen a minimizar los costos de inversión y, los costos y gastos durante el periodo productivo del proyecto analizado la viabilidad, el tamaño, la localización, y los equipos e instalaciones necesarios para la ejecución del proyecto.

7.3 Descripción del proceso de prestación del servicio.

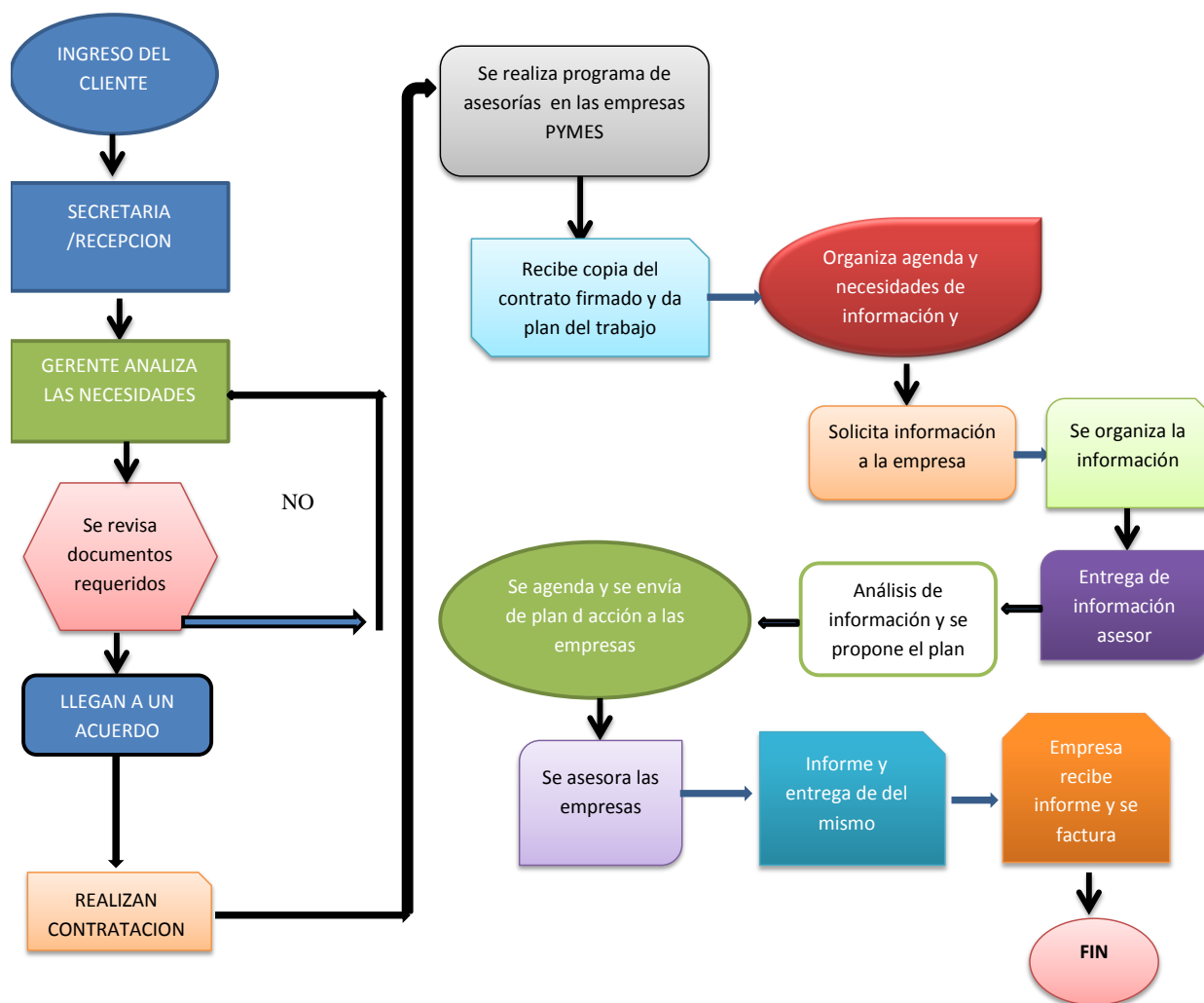
En este análisis se tuvo en cuenta infraestructura, disponibilidad del servicio profesional disponibilidad de herramientas y recursos, además los contratos que se tendrá con clientes, en este punto es fundamental determinar la capacidad de la empresa, para los servicios de asesorías contables tributarias, financieras, laborales y auditoria.

A continuación se muestra gráficamente los procesos de SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES S &AC SAS.

7.3.1 Flujo-grama de procesos.

Un flujo-grama, también denominado diagrama de flujo, es una muestra visual de una línea de pasos de acciones que implican un proceso determinado. Es decir, consiste en representar gráficamente, situaciones, hechos, movimientos y relaciones de todo tipo a partir de símbolos. (Definiciones, 2016)

Según lo anterior, se representa el flujo-grama de procesos para la idea de negocio:



Gráficos 16 Creación propia. Flujo-grama

7.3.2 Manual de procesos.

La secretaria recepción recibe el cliente con la documentación y se le entrega al gerente, una vez analizada la información, y se diagnostique las necesidades del cliente.

Luego se continúa con la contratación respectiva con las empresas PYMES.

El gerente entrega el contrato al asesor ya sea tributario financiero, laboral y/o auditoria, según sea la necesidad y condiciones con las que se firmó, de manera que este desarrolle el respectivo plan de trabajo.

El asesor recibe la copia del contrato debidamente legalizada y organiza el plan general de trabajo, así como la distribución de tareas de acuerdo a lo contratado para cada asesor, según corresponda.

Los asesores asignados hacen relación de información requerida y la solicitan a la empresa asesorar.

La empresa entrega información, los asesores la analizan y formulan plan de trabajo que es pasado al gerente y la solicitan a la empresa a asesorar.

El asesor envían plan de acción aprobado a la empresa y ella empieza a desarrollar todo el proceso de recepción y solicitud de asesorías en virtud del contrato.

La empresa entrega la información solicitada por el asesor para que éste desarrolle su asesoría se elabora informe final por el asesor que entrega el gerente de asesores.

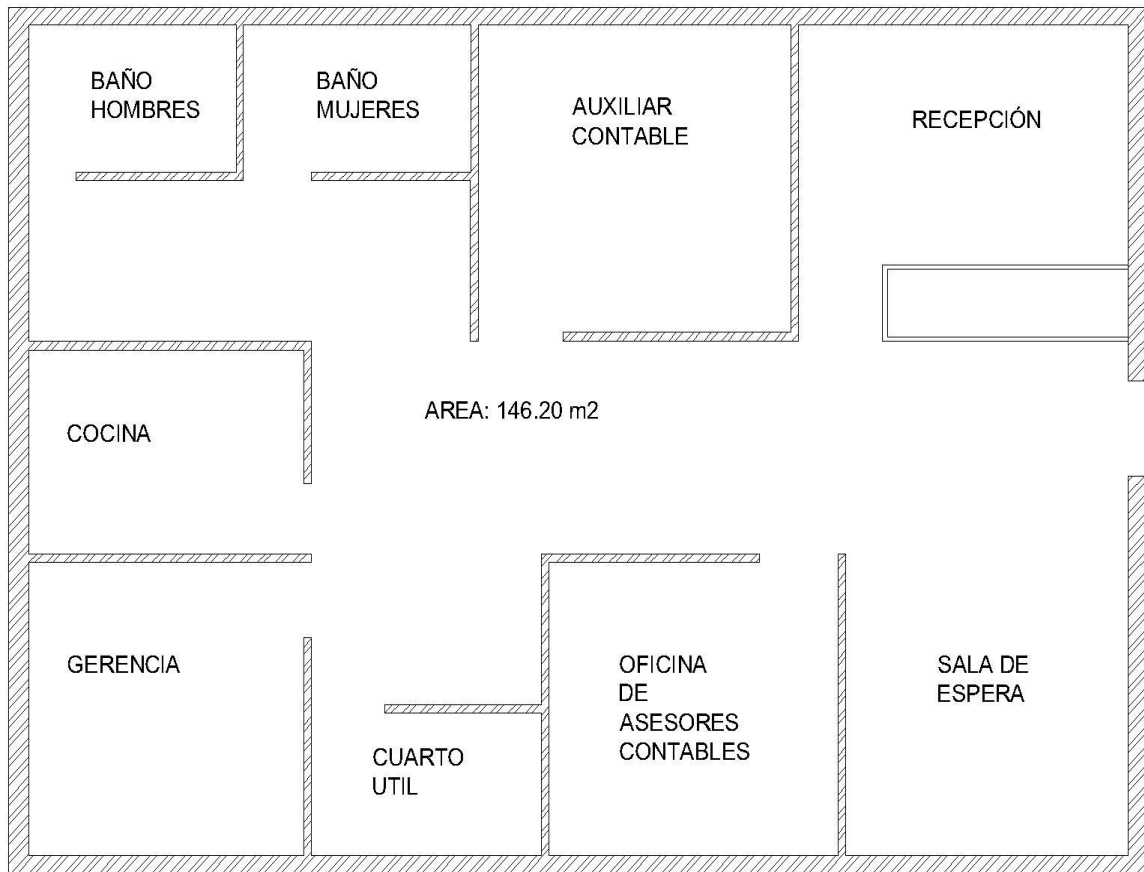
El gerente de asesores entrega informe final y se genere la factura.

FIN del proceso.

7.4 Diseño y distribución

La distribución en planta se define como la ordenación física de los elementos que constituyen una instalación sea industrial o de servicios. Ésta ordenación comprende los espacios necesarios para los movimientos, el almacenamiento, los colaboradores directos o indirectos y todas las actividades que tengan lugar en dicha instalación. (Ingenieros, 2016).

Del diseño, dependerá la perfecta distribución, por tanto, es indispensable antes de estructurar el espacio, verificar que el diseño si este acorde a las necesidades y que no requiera correcciones.

PLANO DE LA EMPRESA

Gráficos 17 Elaboración por del ingeniero Daniel Durango H

Para mantener la organización y el orden en los procesos se señalarán las áreas de trabajo.

Recepción/secretaria: Es el primer puesto de trabajo, ubicado a mano derecha, donde se atiende inicialmente al cliente y se indaga para poder direccionarlo, de acuerdo a su necesidad.

Sala de espera: Del espacio para circulación se tomará una parte necesaria, al lado izquierdo cerca de la entrada y de la recepción, donde se ubicarán una sala para que los clientes esperen allí para su servicio de asesoría.

Oficina de asesores contables: Este espacio será el suficiente para que los asesores puedan recibir a los clientes, además tendrá todos sus equipos necesarios.

Cuarto útil: será el espacio de archivo donde reposara allí todos los soportes contables de las empresas PYMES que se asesoraran.

Oficina de auxiliar contable: será al lado derechos después de la recepción donde está la auxiliar contable, también contara con una mesa de reunión donde se reunirán los clientes en caso que de asesorías

Baño empleados: estará ubicado al lado de la oficina contable, quedará de baño para todos los empleados y será responsabilidad de los mismos su limpieza.

Gerencia: será el frente de la entrada, tendrá un baño donde solo entrara el gerente de la empresa, también se contara con una sala de reuniones.

La cocina: Sera al lado del baño de los empleados, estará dotado de todos los equipos necesarios para que los empleados se sientan acorde, además, tendrá una mesa donde podrán todos los empleados incluyendo el gerente.

7.5 Requerimientos Físicos

“Se entiende por requerimientos físicos el conjunto de bienes tangibles necesarios para la puesta en marcha de un proyecto o negocio, permitiendo el desarrollo de las actividades propuestas y facilitando el mejor desempeño del talento humano”. (Proyectos, 2016)

En relación con lo anterior, se detallan el conjunto de requerimientos físicos de las instalaciones locativas necesarias para la implementación del negocio se tiene:

MOBILIARIO

CANT	ARTICULO	PROVEEDOR	TELÉFONO
1	Mesa de conferencias	FORERO SOTO GABRIEL JAIME	3094321
2	Archivadores grande	FORERO SOTO GABRIEL JAIME	3094321
2	Silla anatómicas	SODIMAC COLOMBIA S.A	3197700

1	Silla secretaria /repcionista	SODIMAC COLOMBIA S.A	3197700
3	Silla general	SODIMAC COLOMBIA S.A	3197700
2	Estante 2 puertas	FORERO SOTO GABRIEL JAIME	3094321
3	Escritorios ejecutivos	FORERO SOTO GABRIEL JAIME	3094321

Tabla 7 Fuente: Proforma Elaboración propia “Diana Durango”

El siguiente cuadro muestra con detalle el equipo de oficina necesario, los datos para realizar una cotización de las posibles compras.

EQUIPO DE OFICINA

CANT	ARTICULO	PROVEEDOR	TELÉFONO	PROVEEDOR	TELÉFONO
1	Teléfono fax Panasonic	CALDERON CARDONA LTDA	4034820	SICTEC	2663411
2	Teléfonos	CALDERON CARDONA	4034820	SICTEC	2663411

		LTDA			
2	Reloj de pared	SICTEC	2663411	N/A	N/A
3	Escritorios ejecutivos	SICTEC	2663411	N/A	N/A

Tabla 8 Fuente: Proforma Elaboración propia “Diana Durango”

El siguiente cuadro nos muestra la inversión para los activos fijos para la empresa

COMPUTADORES Y PROGRAMAS CONTABLES

CANT	ARTICULO	PROVEEDOR	TELÉFONO	PROVEEDOR	TELÉFONO
1	Sistema integrado	CONTAI	4756932	N/A	N/A
1	Software Contable	DYNAMIC MODULAR SYSTEM DMS S.A.	3783147	N/A	N/A
3	Computadores de escritorio/ portátil	DISCOVERY COMPUTER	7462323	N/A	N/A

	gerencia				
1	Impresora multifuncional	ALKOSTO	CONTADO	N/A	N/A

Tabla 9 Fuente: Proforma elaboración propia “Diana Durango”

Los anteriores requerimientos físicos serán expuestos de manera más precisa en el estudio financiero donde se detallarán más adelante la inversión inicial dentro de los activos fijos

El siguiente cuadro muestra con detalle los gastos fijos variables y el valor para poder realizar la compra de los mismos.

PROVEEDORES PARA GASTOS MENSUALES

CAN T	ARTICULO	PROVEEDO R	TELÉFON O	PROVEEDOR	TELÉFON O
1	Mantenimient o de computadores e impresoras	ANDRES ACEVEDO	3108345763	A/N	A/N
1	Gasto Contrato	COL-	4111839	PRODUCTOS	2352915

	de licencia	TONNER LTDA		EMPRESARIALE S LTDA	
3	Gasto de papelería	COL- TONNER LTDA	4111839	PRODUCTOS EMPRESARIALE S LTDA	2352915
1	Gasto de cafetería y aseo	COL- TONNER LTDA	4111839	PRODUCTOS EMPRESARIALE S LTDA	2352915

Tabla 10 Fuente proforma Elaboración propia “Diana Durango

8 Esstudio económico y financiero

El estudio financiero es una parte fundamental de la evaluación de un proyecto de inversión.

El cual puede analizar un nuevo emprendimiento, una organización en marcha, o bien una nueva inversión para una empresa, como puede ser la creación de una nueva área de negocios, la compra de otra empresa o una inversión en una nueva planta de producción.

(Federico, 2012).

Para SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES S.A.S S & AC S. A.S, es importante analizar los diferentes elementos que componen el estudio financiero para evaluar su pertinencia y viabilidad económica, porque es donde se determina si el proyecto es rentable, es decir que el dinero invertido va a generar el rendimiento esperado, se deben tener en cuenta los ingresos y los egresos que se proyectan para la idea de negocio.

8.1 Vida útil del proyecto en años.

“La vida útil es la duración estimada que un objeto puede tener, cumpliendo correctamente con la función para el cual ha sido creado. Normalmente se calcula en horas de duración” . (Andrade, 2016).

Para la idea de negocio Inicialmente SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES S.A.S “S& AC” S.A.S, se proyecta su futuro a término indefinido en el momentos no se definirá el tiempo y se esperara alcanzar una sostenibilidad de la empresa para mantenerse en el mercado.

8.2 Inversión inicial

SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES S.A.S “S&AC” S.A.S deberá calcular, en primera medida para su funcionamiento, una inversión inicial la cual consiste en obtener recursos monetarios y destinarlos a la adquisición de bienes para el desarrollo de las actividad económica de la empresa.

Esta inversión será destinada a la adquisición de activos fijos, gastos, capital de trabajo, en el que se incurrirán para empezar a operar.

8.2.1 Activos fijos.

“En términos generales, el activo fijo es aquel activo que no está destinado para ser comercializado, sino para ser utilizado, para explotado por la empresa”. (Gerencia, 2010)

La siguiente será la inversión que la idea de negocio que necesitará en activos fijos, los cuales son necesarios para el ejercicio de sus actividades y de acuerdo a los requerimientos y cargos a desempeñar. Los valores presentados fueron analizados mediante consulta en la Discovery Computer, Sictec, Sudimac Colombia S.A entre otros. , la inversión total de los activos fijos es un valor \$ 18.070.000 pesos

INVERSION INICIAL ACTIVOS FIJOS					
SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES S.A.S S & AC					
Concepto	Cantidad	Valor Unt.	Valor Total	Vida útil años	Depreciación en año
Escritorio	5	\$ 210.000,00	\$1.050.000,00	10	\$ 105.000,00
Sillas Anatómicas	6	\$ 130.000,00	\$ 780.000,00	N/A	N/A
Computadores de escritorio	6	\$1.500.000,00	\$9.000.000,00	5	\$ 1.800.000,00

Portátil Gerencia	1	\$2.500.000,00	\$2.500.000,00	5	\$ 500.000,00
Silla Ergonómica	1	\$ 220.000,00	\$ 220.000,00	N/A	N/A
Escritorio ejecutivo	4	\$ 300.000,00	\$1.200.000,00	10	\$ 120.000,00
Mesa para juntas	1	\$ 800.000,00	\$ 800.000,00	10	\$ 80.000,00
Impresora Multifuncional	1	\$ 350.000,00	\$ 350.000,00	5	\$ 70.000,00
Escritorio de recepción	1	\$ 900.000,00	\$ 900.000,00	10	\$ 90.000,00
Archivadores	2	\$ 260.000,00	\$ 520.000,00	10	\$ 52.000,00
sala de espera	1	\$ 750.000,00	\$ 750.000,00	10	\$ 75.000,00
TOTAL		7.920.000	18.070.000		

Tabla 11 Inversión Inicial Activos Fijos Fuente: Elaboración Propia

Inversión diferida. Corresponde a rubros como adecuaciones y remodelaciones, estudio del proyecto, publicidad y lanzamiento, entre otros, equivalente a \$ 10.200.000

INVERSION INICIAL DIFERIDA	
SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES S.A.S S & AC	
CONCEPTO	VALOR
Adecuación y remodelación	\$ 2.000.000,00
Software	\$ 6.000.000,00
publicidad	\$ 1.000.000,00
página Web	\$ 1.200.000,00
Total	\$ 10.200.000,00

Tabla 12 Inversión Inicial diferida, Fuente: Elaboración Propia

8.2.2 Gastos pre operativos.

Es un concepto que se utiliza cuando se crea una nueva empresa, cuando apenas se está poniendo en marcha, de allí que este tipo de gastos se conocen como preoperativos, puesto que corresponde a las erogaciones en que se debe incurrir en la etapa previa al inicio de las operaciones. (Gerencia, 2010)

En la siguiente tabla se relacionan los diferentes gastos iniciales en los que incurrirá la empresa, equivalente a \$ 2.040.000, los cuales son:

GASTOS PRE-OPERACIONES DE LA IDEA DE NEGOCIO	
SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES S.A.S S & AC	
DESCRIPCIÓN	VALOR
Inscripciones de Camera de Comercio y Rut	\$ 195.000,00
Trámites Notariales y registro	\$ 220.000,00
Papelería de oficina	\$ 75.000,00
Arredramiento	\$ 1.000.000,00
Servicios públicos	\$ 320.000,00
Impuestos de industria y comercio	\$ 30.000,00
Transporte	\$ 50.000,00
Imprevistos	\$ 150.000,00
TOTAL	\$ 2.040.000,00

Tabla 13 Gastos Pre-operativos, Fuente: Elaboración Propia

8.2.3 Capital de trabajo.

La definición más básica de capital de trabajo lo considera como aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos activo corriente. (Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios). (Gerencia, 2011).

La siguiente tabla corresponde al capital de trabajo que requerirá en primera instancia SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES S.A.S S & AC, S.A.S, para el inicio de sus actividades. La cual será un capital de trabajo de una inversión propia, y la obligación financiera.

De la siguiente forma

ESTRUCTURA DEL CAPITAL			
CAPITAL - RECURSOS PROPIOS	16.67%	\$	10.002.000
CAPITAL - DEUDA	83.33%	\$	49.998.000
TOTAL	100%	\$	60.000.000

Tabla 14 creación propia Capital de trabajo

8.3 Presupuesto

Es un plan operaciones y recursos de una empresa, que se formula para lograr en un cierto periodo los objetivos propuestos y se expresa en términos monetarios, En otras palabras, hacer un presupuesto es simplemente sentarse a planear lo que quieres hacer en el futuro y expresarlo en dinero. (Pymes, 2016).

Dentro del proceso presupuestal se destacan el presupuesto de asesorías y el presupuesto de gastos de administración las cuales son la herramienta esencial para SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES S.A.S S & AC, S.A.S, debido a que permite ejercer las bases para el control y el correcto uso de los recursos de la empresa.

Para el calcular las ventas para los periodos se realizó un estimado teniendo en cuenta la competencia, que pretende alcanzar las metas de la empresa en un media plazo, realizando un ajuste en los costes ya mencionado anteriormente.

SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES "S & AC" S.A.S															
DISTRIBUCION DE VENTAS MENSUALES PARA EL 1 AÑO POR SERVICIOS															
ASESORÍA CONTABLE	ventas	precio de ventas	January	February	March	April	May	June	July	August	September	October	November	December	Total
			16%	11%	6%	4%	5%	4%	7%	6%	6%	6%	7%	22%	100%
Registro de libros auxiliares y oficiales.	20	450.000	3	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	20
Definición del PUC.	10	\$ 350.000	2	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	2	10
Definición de documentos.	0	300.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Definición de procedimientos de control.	8	400.000	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	2	8
Definición del sistema de archivo y conservación de documentos.	10	400.000	2	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	2	10
Análisis y depuración de operaciones económicas realizadas.	10	400.000	2	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	2	10

Preparación y análisis de estados financieros mensuales.	8	400.000	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	2	8
Registro único de proveedores.	10	650.000	2	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	2	10
Registro y actualización de cámara de comercio, renovación de matrícula mercantil	7	689.000	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	7
Registro y actualización de entidades de vigilancia y control	10	689.000	2	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	2	10
Asesoría de disolución y liquidación de compañías	9	700.000	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1	1	2	9
Revisión de procesos de liquidación y rendición de cuentas	9	700.000	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1	1	2	9
Asesorías en proceso de fusión de sociedades	10	700.000	2	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	2	10
Asesoría de proceso de transformación de sociedades	10	700.000	2	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	2	10
ASESORIA FINANCIERA	10	700.000	2	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	2	10
Elaboración y suscrito de certificados de ingresos	7	700.000	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	7
Certificados de Estados financieros	10	850.000	2	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	2	10

y actividades conexas															
Manejo integral de contabilidad	0	689.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Elaboración de presupuestos	6	689.000	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	6
Análisis de evaluación de Cartera			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Saneamientos contables o depuraciones de cuentas y financieras	3	500.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	3
Organización e implementación de sistema contable	9	350.000	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1	1	2	9
Asesoría de mercadeo de capitales	12	\$ 200.000	2	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	3	12
Elaboración de proyectos y análisis de factibilidad	4	800.000	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	4
Valoración de empresas	12	700.000	2	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	3	12
ASESORÍA EN NÓMINA															
Elaboración de contratos	12	800.000	2	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	3	12
Trámite de inscripción en EPS, Fondo de	12	350.000	2	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	3	12

pensiones, Caja de compensación.																
Elaboración planilla única para pago mensual de aportes.	12	300.000	2	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	3	12	
Liquidación de nómina para PYMES	12	550.000	2	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	3	12	
Liquidación de prestaciones para PYMES	12	300.000	2	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	3	12	
Liquidación de aportes a fondos de cesantías para PYMES.	24	350.000	4	3	1	1	1	1	2	1	1	1	2	5	24	
ASESORÍA EN TRIBUTARIA																
Inscripción en el RUT y obtención del NIT.	12	700.000	2	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	3	12	
Inscripción en el RIT (impuesto de industria y comercio).	12	700.000	2	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	3	12	
Declaración de renta para persona Jurídica	12	700.000	2	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	3	12	
Declaración de IVA para medianas s empresas	12	700.000	2	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	3	12	
Declaración de IVA para pequeñas empresas	12	700.000	2	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	3	12	
Declaración de renta jurídica empresa mediana	12	700.000	2	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	3	12	
Declaración de retención en la fuente	12	700.000	2	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	3	12	

Auditoría Integral.	6	300.000	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	6
Otras modalidades de auditoria.	6	300.000	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	6
IMPLANTACION Y EVALUACION DEL SISTEMA DE CONTROL INTERNO.															
Asesoría en el diseño e implementación del sistema de control interno.	6	450.000	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	6
Acompañamiento en la implementación y desarrollo del control interno.	6	450.000	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	6
TOTALES	527	35.551.000	84	58	32	21	26	21	37	32	32	32	37	116	527

Tabla 15 creación propia – presupuesto

Dado lo anterior, se presenta el presupuesto de ventas de SOLUCIONES &B ASESORIAS CONTABLES “S & AC” S.A.S, el cual será flexible a cambios sustanciales debido a políticas y aspectos económicos, los cuales son controlables por la empresa.

8.4 Presupuestos de ventas en unidades y pesos.

El presupuesto de ventas se hace en proyecciones, teniendo en cuenta rastreo en las competencias venta de servicios y asesorías las necesidades del mercado, además de las exigencias de la empresa para poder cumplir su objetivo de cubrir gastos y obtener utilidades.

SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES "S & AC" S.A.S

PRESUPUESTO DE VESTAS

	AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3			AÑO 4		
ASESORIAS CONTABLES	unidades	precio de ventas	Ingreso	unidades	precio de ventas	Ingreso	unidades	precio de ventas	Ingreso	unidades	precio de ventas	Ingreso
Registro de libros auxiliares y oficiales.	20	450.000	9.000.000	13	475.470	6.181.110	10	507.659	5.076.590	13	542.028	7.046.364
Definición del PUC.	10	350.000	3.500.000	10	369.810	3.698.100	1	394.846	394.846	13	421.577	5.480.501
Definición de documentos.	0	300.000	0	9	316.980	2.852.820	7	338.440	2.369.080	9	361.352	3.252.168
Definición de procedimientos de control.	8	400.000	3.200.000	11	422.640	4.649.040	11	451.253	4.963.783	11	481.803	5.299.833
Definición del sistema de archivo y conservación de	10	400.000	4.000.000	11	422.640	4.649.040	11	451.253	4.963.783	11	481.803	5.299.833

documentos.												
Análisis y depuración de operaciones económicas realizadas.	10	400.000	4.000.000	9	422.640	3.803.760	9	451.253	4.061.277	9	481.803	4.336.227
Preparación y análisis de estados financieros mensuales.	8	400.000	3.200.000	10	422.640	4.226.400	11	451.253	4.963.783	10	481.803	4.818.030
Registro único de proveedores.	10	650.000	6.500.000	6	686.790	4.120.740	8	733.286	5.866.288	6	782.929	4.697.574
Registro y actualización de cámara de comercio, renovación de matrícula mercantil	7	689.000	4.823.000	6	727.997	4.367.982	11	777.283	8.550.113	6	829.905	4.979.430
Registro y actualización de entidades de vigilancia y control	10	689.000	6.890.000	10	727.997	7.279.970	10	777.283	7.772.830	10	829.905	8.299.050
Asesoría de disolución y liquidación de compañías	9	700.000	6.300.000	10	739.620	7.396.200	10	789.692	7.896.920	10	843.154	8.431.540

Revisión de procesos de liquidación y rendición de cuentas	9	700.000	6.300.000	10	739.620	7.396.200	11	789.692	8.686.612	10	843.154	8.431.540
Asesorías en proceso de fusión de sociedades	8	700.000	5.600.000	10	739.620	7.396.200	11	789.692	8.686.612	10	843.154	8.431.540
Asesoría de proceso de transformación de sociedades	8	700.000	5.600.000	10	739.620	7.396.200	11	789.692	8.686.612	10	843.154	8.431.540
ASESORIA FINANCIERA			0			0			0			0
Elaboración y suscrito de certificados de ingresos	7	700.000	4.900.000	8	739.620	5.916.960	11	789.692	8.686.612	11	843.154	9.274.694
Certificados de Estados financieros	10	850.000	8.500.000	9	898.110	8.082.990	8	958.912	7.671.296	9	1.023.830	9.214.470
Dictamen de Estados Financieros	7	700.000	4.900.000	9	739.620	6.656.580	10	789.692	7.896.920	9	843.154	7.588.386
Opiniones Profesionales distintas del Dictamen	10	650.000	6.500.000	6	686.790	4.120.740	6	733.286	4.399.716	6	782.929	4.697.574

Revisión y suscripción de Estados Financieros	5	650.000	3.250.000	0	686.790	0	0	733.286	0	0	782.929	0
Verificación de Estados Financieros	1	650.000	650.000	0	686.790	0	0	733.286	0	0	782.929	0
Análisis de Estados Financieros	1	650.000	650.000	0	686.790	0	0	733.286	0	0	782.929	0
Análisis verticales y Horizontales financieros /contables y presupuestales	1	650.000	650.000	0	686.790	0	0	733.286	0	0	782.929	0
Revisión de procesos financieros			0	12	686.790	8.241.480	12	733.286	8.799.432	13	782.929	10.178.077
Revisión de procesos contables	12	689.000	8.268.000	12	686.790	8.241.480	12	733.286	8.799.432	13	829.905	10.788.765
Asesorías financieras y contables	12	689.000	8.268.000	0	727.997	0	0	777.283	0	0	829.905	0
Asesoría Contable	0	689.000	0	1	727.997	727.997	0	777.283	0	1	829.905	829.905
Actualizacion Contable	0	689.000	0	5	727.997	3.639.985	6	777.283	4.663.698	5	829.905	4.149.525

Preparación, elaboración y revisión de estados financieros, el sistema del sistema de información contable, de libros de contabilidad y actividades conexas	6	689.000	4.134.000	0	727.997	0	6	777.283	4.663.698	0	829.905	0
Manejo integral de contabilidad	0	689.000	0	5	727.997	3.639.985	7	777.283	5.440.981	5	829.905	4.149.525
Elaboración de presupuestos	6	689.000	4.134.000	5	727.997	3.639.985		777.283	0	5	829.905	4.149.525
Análisis de evaluación de Cartera			0			0			0			0
Saneamientos contables o depuraciones de cuentas y financieras	3	500.000	1.500.000	5	528.300	2.641.500	7	564.066	3.948.462	7	602.253	4.215.771
Organización e implementación de sistema contable	8	350.000	2.800.000	9	369.810	3.328.290	12	394.846	4.738.152	10	421.577	4.215.770

Asesoría de mercadeo de capitales	12	200.000	2.400.000	3	211.320	633.960	3	225.626	676.878	3	240.901	722.703
Elaboración de proyectos y análisis de factibilidad	4	800.000	3.200.000	12	845.280	10.143.360	12	902.505	10.830.060	12	963.605	11.563.260
Valoración de empresas	12	700.000	8.400.000	12	739.620	8.875.440	12	789.692	9.476.304	12	843.154	10.117.848
ASESORÍA EN NÓMINA			0			0			0			0
Elaboración de contratos	12	800.000	9.600.000	12	845.280	10.143.360	12	902.505	10.830.060	12	963.605	11.563.260
Trámite de inscripción en EPS, Fondo de pensiones, Caja de compensación.	12	350.000	4.200.000	12	369.810	4.437.720	12	394.846	4.738.152	12	421.577	5.058.924
Elaboración planilla única para pago mensual de aportes.	12	300.000	3.600.000	12	316.980	3.803.760	12	338.440	4.061.280	12	361.352	4.336.224
Liquidación de nómina	12	550.000	6.600.000		581.130	0		620.473	0		662.478	0

para PYMES												
Liquidación de prestaciones para PYMES	12	300.000	3.600.000	24	316.980	7.607.520	24	338.440	8.122.560	24	361.352	8.672.448
Liquidación de aportes a fondos de cesantías para PYMES.	24	350.000	8.400.000	12	369.810	4.437.720	12	394.846	4.738.152	12	421.577	5.058.924
ASESORÍA EN TRIBUTARIA			0			0			0			0
Inscripción en el RUT y obtención del NIT.	12	700.000	8.400.000	12	739.620	8.875.440	12	789.692	9.476.304	12	843.154	10.117.848
Inscripción en el RIT (impuesto de industria y comercio).	12	700.000	8.400.000	2	739.620	1.479.240	12	789.692	9.476.304	2	843.154	1.686.308
Declaración de renta para persona Jurídica	12	700.000	8.400.000	12	739.620	8.875.440	12	789.692	9.476.304	12	843.154	10.117.848
Declaración de IVA para medianas empresas	12	700.000	8.400.000	12	739.620	8.875.440	12	789.692	9.476.304	12	843.154	10.117.848

Declaración de IVA para pequeñas empresas	12	700.000	8.400.000	12	739.620	8.875.440	12	789.692	9.476.304	12	843.154	10.117.848
Declaración de renta jurídica empresa mediana	12	700.000	8.400.000	12	739.620	8.875.440	12	789.692	9.476.304	12	843.154	10.117.848
Declaración de retención en la fuente	12	700.000	8.400.000	12	739.620	8.875.440	12	789.692	9.476.304	12	843.154	10.117.848
Asesoría tributaria	12	700.000	8.400.000	12	739.620	8.875.440	24	789.692	18.952.608	12	843.154	10.117.848
Elaboración de estudio sobre planeación tributaria	10	700.000	7.000.000									
Elaboración de proyectos de corrección de declaración tributaria	6	800.000	4.800.000	5	845.280	4.226.400	6	902.505	5.415.030	5	963.605	4.818.025
Declaración de industria y Comercio	5	250.000	1.250.000	2	264.150	528.300	0	282.033	0	2	301.127	602.254
Impuesto predial -	5	250.000	1.250.000	6	264.150	1.584.900	6	282.033	1.692.198	6	301.127	1.806.762

Vehículos												
Elaboración y suscripción de certificaciones sobre aspectos tributarios	5	300.000	1.500.000	5	316.980	1.584.900	4	338.440	1.353.760	5	361.352	1.806.760
elaboración de medios magnéticos para PYMES	4	900.000	3.600.000	5	950.940	4.754.700	6	1.015.319	6.091.914	5	1.084.056	5.420.280
AUDITORIA EXTERNA			0			0			0			0
Auditoria de Sistemas Contables	6	300.000	1.800.000	7	316.980	2.218.860	8	338.440	2.707.520	7	361.352	2.529.464
Auditoria de Estados Financieros	6	300.000	1.800.000	8	316.980	2.535.840	9	338.440	3.045.960	8	361.352	2.890.816
Auditoria de Control Interno	6	300.000	1.800.000	9	316.980	2.852.820	10	338.440	3.384.400	9	361.352	3.252.168
Auditoria de Cumplimiento o Normatividad.	6	300.000	1.800.000	7	316.980	2.218.860	8	338.440	2.707.520	10	361.352	3.613.520

Auditoría de Gestión y Resultados	6	300.000	1.800.000	7	316.980	2.218.860	8	338.440	2.707.520	11	361.352	3.974.872
Auditoría Integral.	6	300.000	1.800.000	7	316.980	2.218.860	8	338.440	2.707.520	12	361.352	4.336.224
Otras modalidades de auditoría.	6	300.000	1.800.000	7	316.980	2.218.860	12	338.440	4.061.280	14	361.352	5.058.928
IMPLANTACION Y EVALUACION DEL SISTEMA DE CONTROL INTERNO.			0			0			0			0
Asesoría en el diseño e implementación del sistema de control interno.	6	450.000	2.700.000	10	475.470	4.754.700	13	507.659	6.599.567	15	542.028	8.130.420
Acompañamiento en la implementación y desarrollo del control interno.	6	450.000	2.700.000	10	475.470	4.754.700	11	507.659	5.584.249	16	542.028	8.672.448
TOTALES	517	34.851.00	282.617.00	522	36.729.52	286.653.45	557	39.216.12	339.466.14	546	41.135.09	347.204.93
		0	0		6	4		2	8		6	3

Tabla 16 creación propia presupuestos de ventas

8.5 Presupuestos de costos de producción y/o servicios.

La definición de un presupuesto de costos es fundamental, para que la empresa se oriente hacia la parte de mercadeo y busque el equilibrio financiero además el único costo en que incurrirá en SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES “S & AC “SAS, es el servicio de asesorías vendidas, de acuerdo a la proyección de ventas de asesorías mensual. El costo de las asesorías vendida será el la mano de obra de los honorarios de los profesionales por las asesorías.

8.6 Presupuestos de gastos de administración y ventas.

“El presupuesto de gastos tiene por objeto planear los gastos en que incurrirán las funciones de distribución y administración de la empresa para llevar a cabo las actividades propias de su naturaleza.” (Ramirez, 2008) p. 256.

En este presupuesto se tendrán en cuenta todas las salidas de dinero, que se requieren para apoyar la generación de ingresos, estructuradas, además el presupuesto de gastos de administración y ventas para el control de los recursos de la empresa. Estas proyecciones permiten a su vez generar el proceso de planeación de gastos, para tomar decisiones por parte de la administración de manera más ajustada , además se hará el incremento según lo estipulado en las políticas de la empresa para el año 1 para el año (2) dos corresponde al 4% al año anterior más (1) un punto porcentuales, así mismo para el años 3 presenta un aumento de 5% más (1) punto porcentual al año anterior en relación a los años 2 y para el año 4 presenta un incremento cercano al 7%. Así las cosas, se representa en la siguiente tabla

PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS					
SOLUCIONES & ASESORÍAS CONTABLES SAS					
DESCRIPCIÓN GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	VALOR MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
HONORARIOS	\$2.756.000	\$33.072.000	\$34.725.600	\$35.056.320	\$35.387.040
SUELDOS BASICOS	\$1.850.000	\$22.200.000	\$23.310.000	\$23.532.000	\$23.754.000
AUXILIO DE TRANSPORTE	\$155.400	\$1.864.800	\$1.025.640	\$1.976.688	\$1.995.336
PROVISION DE CARGA PRESTACIONAL	\$1.039.414	\$12.472.963	\$12.893.072	\$13.221.341	\$13.346.071
SERVICIOS PUBLICOS	\$320.000	\$3.840.000	\$432.000	\$4.070.400	\$4.108.800
ARRIENDO	\$1.000.000	\$12.000.000	\$12.600.000	\$12.720.000	\$12.840.000
MANTENIMIENTO DE COMPUTADORES / S	\$250.000	\$3.000.000	\$3.150.000	\$3.180.000	\$3.210.000
ULILES, PAPELERIA Y FOTOCOPIAS	\$100.000	\$1.200.000	\$660.000	\$1.272.000	\$1.284.000
TAXIS Y BUSES	\$200.000	\$2.400.000	\$720.000	\$2.544.000	\$2.568.000
INDUSTRIA Y COMERCIO	\$30.000	\$360.000	\$258.000	\$381.600	\$385.200
DEPRECIACIONES	\$75.166	\$901.992	\$525.100	\$956.112	\$965.131
ASEO Y CAFETERIA	\$150.000	\$1.800.000	\$1.890.000	\$1.908.000	\$1.926.000
TOTAL GASTOS ADMINSTRATIVOS	\$7.925.980	\$95.111.755	\$92.189.412	\$100.818.461	\$101.769.578
GASTOS VENTAS					
HONORARIOS	\$6.800.000	\$81.600.000	\$85.680.000	\$86.496.000	\$87.312.000
LICENCIAS Y PERMISOS	\$150.000	\$1.800.000	\$1.890.000	\$1.908.000	\$1.926.000
SERVICIOS DE PUBLICIDAD Y VENTAS	\$250.000	\$3.000.000	\$3.150.000	\$3.180.000	\$3.210.000
CORREOS, PORTES Y TELEGRAMAS	\$70.000	\$840.000	\$882.000	\$890.400	\$898.800
ULILES, PAPELERIA Y FOTOCOPIAS	\$75.000	\$900.000	\$945.000	\$954.000	\$963.000
COMBUSTIBLE	\$320.000	\$3.840.000	\$4.032.000	\$4.070.400	\$4.108.800
DIVERSOS	\$150.000	\$1.800.000	\$1.890.000	\$1.908.000	\$1.926.000
DEPRECIACIONES	\$165.833	\$1.989.996	\$2.089.496	\$2.109.396	\$2.129.296
TOTAL GASTOS VENTAS	\$7.980.833	\$95.769.996	\$100.558.496	\$101.516.196	\$102.473.896
TOTAL GASTOS ADMON Y VENTAS	\$15.906.813	\$190.881.751	\$192.747.908	\$202.334.657	\$204.243.474

Tabla 17 creación propia- presupuesto de gastos administrativos y ventas

8.7 Punto de equilibrio en pesos y/o unidades

Es un concepto de las finanzas que hace referencia al nivel de ventas donde los costos fijos y variables se encuentran cubiertos. Esto supone que la empresa, en su punto de equilibrio, tiene un beneficio que es igual a cero (no gana dinero, pero tampoco pierde).

(Definiciones, 2016)

Para SOLUCIONES & ASESORIS CONTABLES “S & AC” SAS es fundamental conocer el punto de equilibrio en pesos, porque le permite determinar el nivel de sus ventas para cubrir sus gastos de ventas y administración.

El punto de equilibrio es el nivel mínimo de ventas que la empresa requiere para cubrir sus gastos. Este se determina con la siguiente fórmula:

$$PE \text{ ingresos} = \sum \text{costos} + \text{Gastos de admón.} + \text{gastos de ventas} + \text{intereses}$$

PUNTO DE EQUILIBRIO EN PESOS						
SOLUCIONES & ASESORÍAS CONTABLES " S & AC" S.A.S						
PERIODO	VENTAS	COSTO DE SERVICIO	GASTOS ADMINISTRATIVOS	GASTOS DE VENTAS	INTERESES	PUNTO DE EQUILIBRIO
AÑO 1	282.617.000	\$ 81.600.000	\$94.809.763	\$14.169.996	9.373.370	\$ 199.953.130
AÑO 2	286.653.454	\$ 85.680.000	\$92.174.312	\$14.878.496	11.206.972	\$ 118.259.780
AÑO 3	339.466.148	\$ 86.496.000	\$100.498.349	\$15.020.196	13.399.259	\$ 128.917.804
AÑO 4	347.204.933	\$ 87.312.000	\$101.446.447	\$15.161.896	16.020.398	\$ 132.628.741

Tabla 18 Creación Propia punto de equilibrio

8.8 Estados de resultados proyectados

“El estado de resultados es un documento o informe financiero que muestra los ingresos, los gastos y el beneficio o pérdida que ha obtenido una empresa durante un periodo de tiempo determinado”. (Binetez, 2016).

El estado de resultados se convierte en una herramienta útil para la administración, a fin de evaluar la gestión y el control de los recursos de la empresa. El cuales es una herramienta que permite medir la rentabilidad y reportar las operaciones que realizará la empresa, determinando la utilidad o perdida mediante la deducción de los costos y gastos de los ingresos que reciba la empresa.

ESTADO DE REULTADOS FPROYECTADO				
SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES S.A.S S & AC				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
INGRESOS	\$ 282.617.000	\$ 286.653.454	\$ 339.466.148	\$ 347.204.933
(-) COSTODE SERVICIOS	\$ 81.600.000	\$ 85.680.000	\$ 86.496.000	\$ 87.312.000
UTILIDAD BRUTA	\$ 201.017.000	\$ 200.973.454	\$ 252.970.148	\$ 259.892.933
(-) GASTOS OPERACIONALES ADMÓN				
HONORAIOS	\$33.072.000	\$34.725.600	\$35.056.320	\$35.387.040
SUELDOS BASICOS	\$22.200.000	\$23.310.000	\$23.532.000	\$23.754.000
AUXILIO DE TRANSPORTE	\$1.864.800	\$1.025.640	\$1.976.688	\$1.995.336
PROVISION DE CARGA PRESTACIONAL	\$12.472.963	\$12.893.072	\$13.221.341	\$13.346.071
SERVICIOS PUBLICOS	\$3.840.000	\$432.000	\$4.070.400	\$4.108.800
ARRIENDO	\$12.000.000	\$12.600.000	\$12.720.000	\$12.840.000
MANTENIMIETO DE COMPUTADORES / S	\$3.000.000	\$3.150.000	\$3.180.000	\$3.210.000
ULILES, PAPELERIA Y FOTOCOPIAS	\$1.200.000	\$660.000	\$1.272.000	\$1.284.000
TAXIS Y BUSES	\$2.400.000	\$720.000	\$2.544.000	\$2.568.000
INDUSTRIA Y COMERCIO	\$360.000	\$258.000	\$381.600	\$385.200
DEPRECIACIONES	\$902.000	\$902.000	\$902.000	\$902.000
ASEO Y CAFETERIA	\$1.800.000	\$1.890.000	\$1.908.000	\$1.926.000
(-) GASTOS PRE-OPERATIVOS	\$2.040.000	\$2.040.000	\$2.040.000	\$2.040.000
(=) GASTOS OPERACIONALES DE ADMÓN	\$97.151.763	\$94.606.312	\$102.804.349	\$103.746.447
HONORARIOS	\$ 20.400.000	\$ 21.420.000	\$ 21.624.000	\$ 21.828.000
LICENCIAS Y PERMISOS	\$1.800.000	\$1.890.000	\$1.908.000	\$1.926.000
SERVICIOS DE PUBLICIDAD Y VENTAS	\$3.000.000	\$3.150.000	\$3.180.000	\$3.210.000
CORREOS, PORTES Y TELEGRAMAS	\$840.000	\$882.000	\$890.400	\$898.800
ULILES, PAPELERIA Y FOTOCOPIAS	\$900.000	\$945.000	\$954.000	\$963.000
COMBUSTIBLE	\$3.840.000	\$4.032.000	\$4.070.400	\$4.108.800
DIVERSOS	\$1.800.000	\$1.890.000	\$1.908.000	\$1.926.000
DEPRECIACIONES	\$1.990.000	\$1.990.000	\$1.990.000	\$1.990.000
(=) GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS	\$34.570.000	\$36.199.000	\$36.524.800	\$36.850.600
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	\$69.295.237	\$70.168.142	\$113.640.999	\$119.295.886
(+) INGRESOS OPERACIONALES				
(-) GASTOS NO OPERACIONAL (INTERESES)	9.373.370	11.206.972	13.399.259	16.020.398
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$59.921.866	\$58.961.170	\$100.241.739	\$103.275.488
(-) GASTOS PROVISION IMPUESTO DE RENTA	\$14.980.467	\$14.740.292	\$25.060.435	\$25.818.872
(-) PROVISION IMPUESTO DE CREE	\$533.305	\$524.754	\$892.151	\$919.152
(=) RESULTDO DEL EJERCICIO	\$44.408.095	\$43.696.123	\$74.289.153	\$76.537.464

Tabla 19 Creación Propia Estado de resultados proyectado

8.9 Flujo de caja proyectado

El Flujo de Caja es un informe financiero que presenta un detalle de los flujos de ingresos y egresos de dinero que tiene una empresa en un período dado. Algunos ejemplos de ingresos son los ingresos por venta, el cobro de deudas, alquileres, el cobro de préstamos, intereses (Moreno, 2010).

Para la idea de negocio el estado de flujo de caja, permitirá medir los ingresos y egresos en efectivo que se estima tendrá la empresa en un período determinado, permitiendo observar si realmente necesita financiamiento y si va a contar con los recursos necesarios para pagar las obligaciones.

FLUJO DE CAJA PROYECTADO					
SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES S.A.S & AC					
DESCRIPCION	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
UTILIDAD NETA		282.617.000	286.653.454	339.466.148	347.204.933
(+) DEPRECIACION		4.267.500	4.267.500	4.267.500	4.267.500
(+) AMORTIZACION DIFERIDOS		2.550.000	2.550.000	2.550.000	2.550.000
COMPRA DE MUEBLES	-2.970.000				
COMPRA DE EQUIPO DE OFICINA	-2.600.000				
COMPRA DE EQUIPO DE COMPUTO	-11.500.000				
CAPITAL DE TRABAJO	-50.000.000	12.500.000	-12.500.000	-12.500.000	-12.500.000
INTERESES	(20.499.999)	-5.125.000	-5.125.000	-5.125.000	-5.125.000
INVERSION DIFERIDA	-10.200.000				
VALOR DE SALVEDAD	0				
FLUJO DE CAJA NETO	-97.769.999	296.809.500	275.845.954	328.658.648	336.397.433

Tabla 20 Creación Propia Flujo de caja proyectado

En los flujos de caja se observa un saldo positivo y muy alto, el propósito es lograr con esos excedentes mayores inversiones en servicio de asesorías contable, financieras, tributarias, laborales y auditorias.

8.10 Balance General proyectado

“El balance general presupuestado tiene su origen en los flujos de operación: estado de resultados y flujo de caja. Éstos determinan el valor de cada una de sus cuentas del balance para cada período que se haya previsto”. (financiera, 2012)

Para la idea de negocio pretenderá en un mediano plazo crecer y penetrar nuevos mercados para lo cual deberá generar políticas de pago orientadas al crédito, (como se mencionó en el capítulo anterior 3.4 Políticas de pago). Esta política está sujeta también a un incremento de su capital de trabajo neto operativo

A lo anterior, se presenta el balance general presupuesto para la idea de negocio:

BALANCE GENERAL PROYECTADO SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES S.A.S S & AC				
ACTIVO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
ACTIVO CORRIENTE				
Disponible				
Caja	9.997.656	5.912.989	6.445.890	6.631.437
Bancos	49.983.595	44.898.625	70.810.972	46.420.059
Total Disponible	59.981.251	50.811.614	77.256.862	53.051.496
Cuentas por Cobrar				
Cientes clientes	62.984.478	70.955.868	85.310.683	111.682.453
Total Cientes				
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 122.965.729	\$ 121.767.482	\$ 162.567.545	\$ 164.733.949
ACTIVOS NO CORRIENTES				
Muebles y enseres	2.970.000	2.970.000	2.970.000	2.970.000
equipo de oficina	2.600.000	2.600.000	2.600.000	2.600.000
Equipo de computacion y comunicaci3n	11.500.000	11.500.000	11.500.000	11.500.000
Depreciacion acumulada	4.267.500	5.121.000	6.145.200	7.374.240
Licencias	2.550.000	2.550.000	2.550.000	2.550.000
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	23.887.500	24.741.000	25.765.200	26.994.240
TOTAL ACTIVOS	146.853.229	146.508.482	188.332.745	191.728.189
PASIVOS				
PASIVOS CORRIENTES				
Iva por pagar	1.958.400	2.154.240	2.369.664	2.606.630
Prestaciones Sociales cosolidadas	12.472.963	12.893.072	13.221.341	13.346.071
Impuestos de renta y cree	15.513.771	15.265.047	15.265.047	16.045.890
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	29.945.135	30.312.359	30.856.052	31.998.591
PASIVOS NO CORRIENTES				
obligacion financiera	12.500.000	12.500.000	12.500.000	12.500.000
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	12.500.000	12.500.000	12.500.000	12.500.000
TOTAL PASIVO	42.445.135	42.812.359	43.356.052	44.498.591
PATRIMONIO				
Capital	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000
Resultado del ejercicio	44.408.095	43.696.123	74.289.153	76.537.464
TOTAL PATRIMONIO	104.408.095	103.696.123	134.289.153	136.537.464
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	146.853.230	146.508.482	188.332.745	191.728.189

Tabla 21 Creaci3n Propia Balance proyectado

8.11 .Plan de financiamiento y plan de amortización de crédito.

Para la idea de negocio se recurrirá a un préstamo en el Banco de Bogotá estimado en \$ 50.000.000 a una tasa nominal anual del 1.50 % con un plazo no mayor a 48 meses con la finalidad de aumentar su capital de trabajo y poder dar cumplimiento a diferentes objetivos de la organización.

Se presenta la siguiente tabla de amortización del crédito, para lo cual se tiene:

CUOTA	CAPITAL	INTERES	CUOTA	SALDO
1	718.750	750.000	1.468.750	49.281.250
2	729.531	739.219	1.468.750	48.551.719
3	740.474	728.276	1.468.750	47.811.245
4	751.581	717.169	1.468.750	47.059.663
5	762.855	705.895	1.468.750	46.296.808
6	774.298	694.452	1.468.750	45.522.510
7	785.912	682.838	1.468.750	44.736.598
8	797.701	671.049	1.468.750	43.938.897
9	809.667	659.083	1.468.750	43.129.231
10	821.812	646.938	1.468.750	42.307.419
11	834.139	634.611	1.468.750	41.473.280
12	846.651	622.099	1.468.750	40.626.630
13	859.351	609.399	1.468.750	39.767.279
14	872.241	596.509	1.468.750	38.895.038
15	885.324	583.426	1.468.750	38.009.714
16	898.604	570.146	1.468.750	37.111.110
17	912.083	556.667	1.468.750	36.199.026
18	925.765	542.985	1.468.750	35.273.262
19	939.651	529.099	1.468.750	34.333.611
20	953.746	515.004	1.468.750	33.379.865
21	968.052	500.698	1.468.750	32.411.813
22	982.573	486.177	1.468.750	31.429.240
23	997.311	471.439	1.468.750	30.431.929
24	1.012.271	456.479	1.468.750	29.419.657
25	1.027.455	441.295	1.468.750	28.392.202
26	1.042.867	425.883	1.468.750	27.349.335
27	1.058.510	410.240	1.468.750	26.290.825
28	1.074.388	394.362	1.468.750	25.216.438
29	1.090.503	378.247	1.468.750	24.125.934
30	1.106.861	361.889	1.468.750	23.019.074
31	1.123.464	345.286	1.468.750	21.895.610
32	1.140.316	328.434	1.468.750	20.755.294
33	1.157.421	311.329	1.468.750	19.597.873
34	1.174.782	293.968	1.468.750	18.423.091
35	1.192.404	276.346	1.468.750	17.230.688
36	1.210.290	258.460	1.468.750	16.020.398
37	1.228.444	240.306	1.468.750	14.791.954
38	1.246.871	221.879	1.468.750	13.545.083
39	1.265.574	203.176	1.468.750	12.279.510
40	1.284.557	184.193	1.468.750	10.994.952
41	1.303.826	164.924	1.468.750	9.691.127
42	1.323.383	145.367	1.468.750	8.367.744
43	1.343.234	125.516	1.468.750	7.024.510
44	1.363.382	105.368	1.468.750	5.661.127
45	1.383.833	84.917	1.468.750	4.277.294
46	1.404.591	64.159	1.468.750	2.872.704
47	1.425.659	43.091	1.468.750	1.447.044
48	1.447.044	21.706	1.468.750	(0)

BANCO DE BOGOTA

CUOTA	1.468.750
INTERES %	1,50
# CUOTAS	48
CAPITAL	50.000.000

**CALCULO DE CUOTA FIJA EN CREDITO
EN PRESTAMO**

Tabla 22 Creación Propia plan de financiamiento amortización crédito.

8.12 Evaluación Financiera

La Evaluación Financiera de Proyectos es el proceso mediante el cual una vez definida la inversión inicial, los beneficios futuros y los costos durante la etapa de operación, permite determinar la rentabilidad de un proyecto. Antes que mostrar el resultado contable de una operación en la cual puede haber una utilidad o una pérdida, tiene como propósito principal determinar la conveniencia de emprender o no un proyecto de inversión. (Meza O, 2009).

Para la idea de negocio es muy importante evaluar y comparar los resultados obtenidos por medio de la información financiera, lo cual pretenderá dar una idea de la gestión de la administración por medio de indicadores que pretenden relacionar las diferentes cifras.

8.13 Indicadores Financieros

Los indicadores o razones financieras, los cuales son utilizados para mostrar las relaciones que existen entre las diferentes cuentas de los estados financieros; desde el punto de vista del inversionista le sirve para la predicción del futuro de la compañía, mientras que para la administración del negocio, es útil como una forma de anticipar las condiciones futuras y,

como punto de partida para la planeación de aquellas operaciones que hayan de influir sobre el curso futuro de eventos. (Indicadores, 2016)

Para la idea de negocio, se presentan los diferentes indicadores para SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES “S & AC SAS que permitirán dar una razón de la situación financiera de la empresa expresada mediante los estados financieros presupuestados anteriormente.

8.14 Indicadores de Rentabilidad.

Según García.

Se entiende por rentabilidad el beneficio que un inversionista espera por el sacrificio económico que realiza comprometiendo fondos en una determinada alternativa, desde el punto de vista de la empresa la definiremos como la medida de los fondos comprometidos en ella (García, 1999).

Se presentan a continuación los diferentes indicadores de rentabilidad con base en los estados financieros del primer año, se tiene:

Margen de utilidad

- Margen de utilidad = Utilidad /ventas

$$201.017.000 /282.617.000= 0,71$$

Para SOLUCIONES & ASESORIAS CONTABLES para el primer estima que por cada peso de ventas obtendrá 0,71 pesos de utilidad bruta después de descontar los costos por servicio.

- Margen Operativo = utilidad operativa / ventas

$$\mathbf{\$69.295.237/282.617.000=0,24}$$

Se estima para la idea de negocio en su primer que por cada peso de ventas obtendrá 0,24 pesos de margen operativo que permite cubrir sus gastos de admón. Y ventas para tener mejores resultados

- Margen antes de impuestos = utilidad antes de impuestos / ventas

$$\mathbf{\$59.921.866/282.617.000=0,21}$$

Se espera para la empresa para el primer año que por cada peso de sus ventas obtendrá 0,21 pesos de utilidad antes de impuestos.

- Margen neto = utilidad neta / ventas

$$\mathbf{\$44.408.095/282.617.000=0,57}$$

Por cada peso de las ventas la empresa espera para el primer año 0,57 pesos de utilidad neta, después de cubrir sus gastos e impuestos.

8.14.1 Indicadores de endeudamiento.

Este indicador financiero ayuda al analista financiero a ejercer un control sobre el endeudamiento que maneja la empresa, cabe recordar que las partidas de Pasivo y patrimonio son rubros de financiamiento, donde existe un financiamiento externo (Pasivo) y un financiamiento interno (Patrimonio) y del manejo eficiente de estas depende la salud financiera del ente económico (Nacional, 2016).

Se tiene el siguiente índice de endeudamiento

- Total pasivo/ total activo=Razón de deuda

$$42.445.135 / 146.853.229 = 0,29$$

Por cada pesos de activos que al empresa posee, adeuda 0,92 pesos representados en sus pasivos.

- Capacidad de pago de interés = UAII / Intereses

$$\$69.295.237 / 8.251.629 = 8,39$$

Se puede interpretar que para el primer año la empresa podrá cubrir el pago de los intereses con su utilidad operativa, en 8,39 veces de interés.

8.14.2 Indicador de liquidez.

Refleja la capacidad de una empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo conforma se vencen. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que paga sus facturas. (Nacional, 2016).

A lo anterior, se desarrollarán los diferentes indicadores de liquidez de la idea de negocio empresa los cuales darán cuenta de su capacidad de cumplir sus obligaciones. Se tiene:

- Razón corriente = activos corrientes /pasivos corrientes.

$$\text{\$ } 122.965.729 / 29.945.135 = 4,10$$

Por cada peso que la empresa posee en pasivo corriente dispone de 4,10 pesos en activos corrientes.

8.14.3 Indicador de actividad.

Miden la velocidad con que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo. Con respecto a las cuentas corrientes, las medidas de liquidez son generalmente inadecuadas, porque las diferencias en la composición de las cuentas corrientes de una empresa afectan de modo significativo su verdadera liquidez. (Nacional, 2016).

- Número de días cartera = (cuentas por cobrar * 360)/ventas netas

$$\text{Número de días cartera} = (62.984.478 * 360) / 282.617.000 = 80,2$$

Permite concluir que la empresa demora 80,2 días en recuperar cartera.

- Promedio de ventas por día = ventas anuales/360

$$282.617.000 / 360 = 785.047$$

Las ventas promedio al año 1 corresponden a \$785.047 por día

8.15 Indicadores de factibilidad.

El VPN se define como el valor que resulta de restar el valor presente de los futuros flujos de caja de un proyecto, el valor de la inversión inicial; y la TIR se define como la tasa de interés que hace equivalentes los ingresos y los egresos de un proyecto, entendiendo que la inversión inicial es el primer egreso que se identifica en un proyecto. (Gerencia.com, 2008).

Período	Flujo de Fondos	TIR	77.33%
0	-\$ 60,000,000	VAN	\$ 124,574,151.80
1	\$ 44,408,095		
2	\$ 43,696,123		
3	\$ 74,289,153		
4	\$ 76,537,464		

Tabla 23 Creación Propia indicadores de factibilidad

8.16 .Análisis de riesgo

Lo que refleja el análisis de la TIR, es muy positivo, ya que el proyecto basado en las proyecciones realizadas, nos devolverá la inversión en una tasa de 77,33%, la cual es muy positiva e inferior al costo del capital que es de 1,50%

Las proyecciones de los flujos de caja reflejan excedentes de efectivo muy altos, esto se debe a que dependiendo del cumplimiento del presupuesto se irán realizando proyectos de inversión dentro de la misma empresa y si de ser posible fuera de este, con el fin de apalancar la operación y no tener flujos de dineros “muertos” en la empresa.

Se puede observar que la elaboración del presente trabajo será de gran ayuda para la idea de negocio por el hecho de haberse estudiado los diferentes elementos que constituyen la puesta en marcha de un proyecto, el cual buscará como objetivos principales la ganancia de utilidades y la permanencia en el tiempo. Además, en la evaluación del proyecto, desde el punto de vista social, se encontró que la creación de esta nueva empresa generará nuevas fuentes de empleo y aumentará los ingresos del inversionista interesado.

A demás la información contenida en este documento permite determinar la viabilidad del plan de negocios, desde el punto de vista de mercados, técnico, administrativo, económico, social y financiero la implementación de la empresa de asesorías contables, bajo las condiciones que se presentan en el trabajo.

A demás el sistema permite obtener beneficios económicos para quienes invierten en él, fijar pautas para que se logre un mayor nivel de desarrollo local y regional en donde se permita proyectar en el mediano plazo la empresa.

Bibliografía

"la ley 43 de 1990 ART. 1º. (s.f.).

(02 de 03 de 2008). Obtenido de actualicese:

<http://www.actualicese.com/colectividades/2008/02/03/carta-abierta-a-la>

(2011). segunda edicion.

Crece, Negocio. (junio de 2014). Obtenido de <http://www.crecenegocios.com/los-objetivos-de-una-empresa/>.

(2015). Obtenido de colegios de contadores: <http://www.colegiosdecontadores.org.co/historia.html>

(2015). Obtenido de gestio polis: <http://www.gestiopolis.com/Canales4/fin/ifac.htm>

(2015). Obtenido de fedecop: <http://www.fedecop.org/infofede.htm>

Agremiación, B. (17 de Abril de 2008). Obtenido de <http://agremiacion.blogia.com/>

Andrade, C. (2016). http://www.ibracon.org.br/eventos/57cbc/Palestras/Andrade_vida_util.pdf.

Obtenido de http://www.ibracon.org.br/eventos/57cbc/Palestras/Andrade_vida_util.pdf

Armstrong, P. (2008). En p. Educacion, *FUNDAMENTOS DE MARKETING EN P.K* (pág. 656). ARMSTRONG MEXICO.

Baca. (2011). <http://e-tecnico.webnode.es/servicios/>. Obtenido de <http://e-tecnico.webnode.es/servicios/>

Beltran, G. (7 de Diciembre de 2007). <http://gustavobeltran.com/%C2%BFque-se-entiende-por-direccionamiento-estrategico/>. Obtenido de direccionamiento estrategico:

<http://gustavobeltran.com/%C2%BFque-se-entiende-por-direccionamiento-estrategico/>

Bermudez, p. (2015). <http://es.slideshare.net/pbermudez10/estrategia-de-diferenciacion-32970802>.

Obtenido de <http://es.slideshare.net/pbermudez10/estrategia-de-diferenciacion-32970802>

Binetez, h. D. (2016). <http://es.slideshare.net/mrmartineles/estado-de-resultados-proyectado>. Obtenido de <http://es.slideshare.net/mrmartineles/estado-de-resultados-proyectado>

Camara , C. (2015). <http://www.camaramedellin.com.co/site/>. Obtenido de <http://www.camaramedellin.com.co/site/>

Cardona , J. (2015). <http://es.slideshare.net/jcfernandez2356/material-n-11-microeconomia-productos-sustitutos-y-> Obtenido de <http://es.slideshare.net/jcfernandez2356/material-n-11-microeconomia-productos-sustitutos-y->

- Cardona, J. F. (2015). Obtenido de <http://es.slideshare.net/jcfernandez2356/material-n-11-microeconomia-productos-sustitutos-y-complementarios>
- Colombia, P. E. (03 de 05 de 2012). Obtenido de <http://www.mipymes.gov.co>.
- Coltel, G. (2011). Obtenido de <http://www.grupocoltel.com/sgc/Planeacion/Documentos/Requisitos%20Legales%20y%20Reglamentarios%20v3.pdf>
- Comercio, C. d. (2016). <http://virtuales.camaramed.org.co/consultas/ciiu.html>. Obtenido de <http://virtuales.camaramed.org.co/consultas/ciiu.html>
- Concepto, , v. (03 de 2015). <http://concepto.de/mision-y-vision/>. Obtenido de concepto.de mision-y-vision: <http://concepto.de/mision-y-vision/>
- Contadores, J. C. (12 de enero de 2010). Obtenido de <http://actualicese.com/actualidad/informacion-mas-consultada/tabla-de-tarifas-de-honorarios-profesionales-para-contadores-publicos/>
- Dane.gov. (2015). Obtenido de http://www.dane.gov.co/files/acerca/Normatividad/Resolucion066_2012.pdf
- Deconceptos.com. (2015). <http://deconceptos.com/ciencias-sociales/proveedores>. Obtenido de <http://deconceptos.com/ciencias-sociales/proveedores>
- Definiciones. (2016). Obtenido de <http://www.definicionabc.com/general/flujoograma.php>
- Definiciones. (2016). Obtenido de <http://definicion.de/punto-de-equilibrio/>
- Definiciones. (2016). Obtenido de <http://definicion.de/organigrama/>
- Definiciones. (2016). Obtenido de <http://www.definicionabc.com/?s=Gesti%C3%B3n%20ambiental>
- Definiciones, t. d. (2016). <http://www.tiposde.org/empresas-y-negocios/25-tipos-de-organigramas/>. Obtenido de <http://www.tiposde.org/empresas-y-negocios/25-tipos-de-organigramas/>
- DIAN. (6 de noviembre de 2015). http://www.dian.gov.co/contenidos/servicios/rut_preguntasfrecuentes.html. Obtenido de http://www.dian.gov.co/contenidos/servicios/rut_preguntasfrecuentes.html
- Duarte, c. (01 de 03 de 2012). <http://www.gerencie.com/estudio-del-sector-economico-para-el-plan-de-negocios.htm>. Obtenido de <http://www.gerencie.com/estudio-del-sector-economico-para-el-plan-de-negocios.html>
- Espinosa. (2015).

- Espinosa, R. (14 de OCTUBRE de 2012). <http://robertoespinosa.es/2012/10/14/como-definir-mision-vision-y-valores-en-la-empresa/>. Obtenido de <http://robertoespinosa.es/2012/10/14/como-definir-mision-vision-y-valores-en-la-empresa/>
- Federico, A. (02 de 2012). <http://www.zonaeconomica.com/estudio-financiero>. Obtenido de <http://www.zonaeconomica.com/estudio-financiero>
- financiera, P. y. (2012). <http://www.contabilidadyfinanzas.com/balance-general-proyectado.html>. Obtenido de <http://www.contabilidadyfinanzas.com/balance-general-proyectado.html>
- Friend, L. (marzo de 2016). <http://pyme.lavoztx.com/cul-es-el-significado-de-estructura-organizacional-4749.html>. Obtenido de estructura organizacional: <http://pyme.lavoztx.com/cul-es-el-significado-de-estructura-organizacional-4749.html>
- Garcia, O. (1999). Administracion financiera cali.
- Gerencia. (13 de 06 de 2010). Obtenido de <http://www.gerencie.com/concepto-o-definicion-de-activo-fijo.html>
- Gerencia. (13 de 06 de 2010). Obtenido de <http://www.gerencie.com/concepto-o-definicion-de-activo-fijo.html>
- Gerencia. (06 de 2010). Obtenido de <http://www.gerencie.com/gastos-preoperativos.html>
- Gerencia. (18 de junio de 2011). Obtenido de <http://www.gerencie.com/capital-de-trabajo.html>
- Gerencia.com. (7 de Septiembre de 2008). Obtenido de <http://www.gerencie.com/valor-presente-neto.html>
- https://www.dane.gov.co/files/nomenclaturas/CIIU_Rev4ac.pdf. (s.f.).
- IE BUSINESS, S. (2015). Obtenido de <http://openmultimedia.ie.edu/OpenProducts/cdv/cdv/Cadena%20de%20valor.pdf>
- Indicadores. (2016). Obtenido de <http://aindicadoresf.galeon.com/intro.htm>
- Ingenierios. (2016). <http://www.ingenieriaindustrialonline.com/herramientas-para-el-ingeniero-industrial/dise%C3%B1o-y-distribuci%C3%B3n-en-planta/>. Obtenido de <http://www.ingenieriaindustrialonline.com/herramientas-para-el-ingeniero-industrial/dise%C3%B1o-y-distribuci%C3%B3n-en-planta/>
- legal, E. (10 de octubre de 2011). <http://es.slideshare.net/opoyc/estudio-legal>. Obtenido de <http://es.slideshare.net/opoyc/estudio-legal>
- Legal, G. (9 de agosto de 2014). <http://mprende.co/legal/10-pasos-para-crear-una-empresa-en-colombia>. Obtenido de <http://mprende.co/legal/10-pasos-para-crear-una-empresa-en-colombia>

- Marketing, B. P. (2015). <http://www.bienpensadomarketing.com>. Obtenido de <http://www.bienpensadomarketing.com>
- Meza O, J. (3 de abril de 2009). Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/evaluacion-financiera-proyectos-proyeccion-precios-corrientes-constantes/>
- Meza Orozco , J. (3 de abril de 2009). Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/evaluacion-financiera-proyectos-proyeccion-precios-corrientes-constantes/>
- mktunlam.blogspot. (13 de Mayo de 2011). <http://mktunlam.blogspot.es/1211159940/>. Obtenido de <http://mktunlam.blogspot.es/1211159940/>
- Moreno, M. A. (2010). http://www.cef.es/cursos/curso-de-analisis-de-inversiones.html?web_origen=mgq_finanzas_analisis_inversores&gclid=CNGV9a6O0cwCFcskhgOdZwQJ9Q. Obtenido de http://www.cef.es/cursos/curso-de-analisis-de-inversiones.html?web_origen=mgq_finanzas_analisis_inversores&gclid=CNGV9a6O0cwCFcskhgOdZwQJ9Q
- Nacional, U. (2016). Obtenido de http://datateca.unad.edu.co/contenidos/102038/EXE_2013-1/ACTIVIDAD_4/indicadores_financieros.html
- Nacional, U. (2016). Obtenido de http://datateca.unad.edu.co/contenidos/102038/EXE_2013-1/ACTIVIDAD_4/indicadores_financieros.html
- Nacional, U. (2016). Obtenido de http://datateca.unad.edu.co/contenidos/102038/EXE_2013-1/ACTIVIDAD_4/indicadores_financieros.html
- Negocio, C. (10 de 2016). *crece negocio*. Obtenido de <http://www.crecenegocios.com/los-objetivos-de-una-empresa/>: <http://www.crecenegocios.com/los-objetivos-de-una-empresa/>
- Negocios , C. (16 de Mayo de 2016). <http://www.businesscol.com/empresarial/pymes/>. Obtenido de <http://www.businesscol.com/empresarial/pymes/>
- RESOLUCION 00139. (NOVIEMBRE 12 DE 2012). DIAN. DIAN.
- Organizacion y Legal. (2015). <http://estudiosorganizacionalylegal.webnode.es/products/estudio-organizational/>. Obtenido de <http://estudiosorganizacionalylegal.webnode.es/products/estudio-organizational/>
- Ospina, R. (17 de 09 de 2013). <http://robertoepinosa.es>. Obtenido de <http://robertoepinosa.es>
- Padilla M.C. (2011).
- Padilla, M. (2011). formulacion y evaluacion de proyectos. En *formulacion y evaluacion de proyectos* (pág. 164).
- Padilla, R. (2008).

- Patricio, F. (2003). En F. PATRICIO, *preguntas sobre marketing y publicidad* (pág. 20).
- Porter, M. (2014). <http://www.webyempresas.com/la-cadena-de-valor-de-michael-porter/>. Obtenido de <http://www.webyempresas.com/la-cadena-de-valor-de-michael-porter/>
- POTER, M. (s.f.).
- Promonegocios,net . (Diciembre de 2006). <http://www.promonegocios.net/empresa/mision-vision-empresa.html>. Obtenido de <http://www.promonegocios.net/empresa/mision-vision-empresa.html>
- Proyectos. (2016). <http://aceproject.org/main/espanol/em/eme05a.htm>. Obtenido de <http://aceproject.org/main/espanol/em/eme05a.htm>
- Pymes, e. (2016). <http://www.emprendepyme.net/que-es-un-presupuesto.html>. Obtenido de <http://www.emprendepyme.net/que-es-un-presupuesto.html>
- Ramirez, p. (2008).
- Reyes, V. (2013). <http://www.icesi.edu.co/censea/images/VENTAJAS-DEVENTAJAS-SAS.pdf>. Obtenido de <http://www.icesi.edu.co/censea/images/VENTAJAS-DEVENTAJAS-SAS.pdf>
- SMETOOKT, M. (2015). <http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/efectivo-de-la-competencia>. Obtenido de <http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/efectivo-de-la-competencia>
- Soto C., O. (2005). Obtenido de <http://es.scribd.com/doc/61281301/Localizacion-de-Proyectos#scribd>
- Soto, O. (2005). <http://es.scribd.com/doc/61281301/Localizacion-de-Proyectos#scribd>. Obtenido de <http://es.scribd.com/doc/61281301/Localizacion-de-Proyectos#scribd>
- Villacis, E. j. (2015). http://www.graphia.com.mx/pdf/analisis_competencia.pdf. Obtenido de http://www.graphia.com.mx/pdf/analisis_competencia.pdf
- Wikipedia. (2016). Obtenido de https://es.wikipedia.org/wiki/Vida_%C3%BAtil

ANEXOS**ENCUESTA PARA ANÁLISIS DE MERCADO DE SERVICIOS DE ASESORÍAS
CONTABLES**

Empresa.....

NIT.....

Nombre.....

¿Tiene usted conocimientos de contabilidad, tributación, financiera y auditoría?

¿Cómo se realiza el servicio y control contable, tributario, financiero, laboral y de auditoría en su empresa?

¿Considera importante la asesoría y el servicio externo contable tributario, financiero, laboral y auditorio?

¿Estaría dispuesto a contratar servicios de asesorías, tributarios, financieros, laborales y auditorios?

¿Qué busca al contratar servicio contable, tributario y financiero y de asesoría?

¿Qué valor da a cada una de las características del servicio contable, tributario, financiero y de asesoría al momento de contratarlo?

¿Considera que el servicio de asesorías, tributario, financiero, laboral y auditorio, puede presentar alguna o algunas de las siguientes desventajas?

El servicio de asesoría, tributario, financiero, laboral y auditorio, pretende satisfacer las necesidades de su empresa. ¿Establezca un puntaje de acuerdo a la importancia que tiene para

usted los beneficios que obtendrá al contratar el servicio? se asignara de 1 a 4. Siendo 4 la calificación más alta.

¿Cuáles son los elementos que determinan el costo de los servicios de asesorías, tributarios, financieros, laborales y auditorias?

De acuerdo al volumen de transacciones comerciales que realiza su empresa ¿Qué precio se debería establecer para el servicio de asesorías, tributarias, financieras, laborales y auditorias?