

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CONTADURÍA PÚBLICA



**Plan de negocio: Consultorías tributarias en el Sur del Valle de Aburrá para
personas naturales, a partir de la ley de financiamiento**

Envigado, Antioquia

2019

**Plan de negocio: Consultorías tributarias en el Sur del Valle de Aburrá para
personas naturales, a partir de la ley de financiamiento**

**Proyecto presentado como requisito para optar por el título de Contadores
Públicos**

**Michelle Rojas
Manuela Jaramillo Quiroz
Lesly Chanci Guevara**

**Asesor:
Raúl David Ruiz Escobar**

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CONTADURÍA PÚBLICA
ENVIGADO
2019**

Hoja de aceptación

Firma del jurado

Envigado, octubre de 2019

Contenido

1. INTRODUCCIÓN	7
RESUMEN EJECUTIVO	9
2. OBJETIVOS	12
2.1. Objetivo general:	12
2.2. Objetivos específicos:	12
3. PLAN DE MERCADO	13
3.1. Antecedentes	13
3.1.1. Análisis del sector económico:	13
3.1.2. Análisis de la competencia	14
3.1.3. Análisis del mercado	15
3.1.4. Mercado competidor:	15
3.1.5. Características del mercado	17
4. JUSTIFICACIÓN	19
4.1. Análisis sectorial.	20
4.2. Análisis de producto/servicio.	22
4.3. Concepto del producto o servicio.	23
4.4. Análisis de la demanda o consumidor o cliente.	25
4.4.1. Descripción del mercado objetivo:	26
4.4.2. Clasificación PN antes y después:	27
4.4.3. Segmento o nicho de mercado.	28
4.5. Análisis de la oferta o competencia	29
5. PROYECCIÓN DE VENTAS	30
6. ESTUDIO TÉCNICO	33
6.1. Necesidades y requerimientos	33
6.2. Organizacional y Legal	34
6.2.1. Direccionamiento estratégico.	34
6.2.2. Análisis estratégico:	36
7. ESTUDIO ORGANIZACIONAL.	38

	5
7.1. Unidades o departamentos organizacionales. Organigrama.	38
7.2. Flujograma del proceso:	41
8. ESTUDIO LEGAL.	42
8.1. Marco legal.	42
8.2. Socios.	45
9. FLUJO DE CAJA	46
10. REFERENCIAS	47
11. ANEXOS	50

Lista de tablas y figuras

Tabla 1. Requisitos para presentar y declarar renta	17
Tabla 2. Características del código QR	24
Tabla 3. Segmento o nicho de mercado	28
Tabla 4. Análisis de la oferta o competencia	29
Tabla 5. Principales indicadores económicos del sector al que pertenece el producto y/o servicio	30
Tabla 6. Flujo de ingresos estimado	32
Tabla 7. Presupuesto	33
Tabla 8. Matriz DOFA	36
Tabla 9. Estudio legal	43
Tabla 10. Flujo de caja	
Lista de figuras	
Figura 1. Principales actividades económicas del sector servicios-crecimiento por subsector	26
Figura 2. Declarantes de renta en Colombia	30
Figura 3. Ilustración 2 Balnced Score Card	36

1. INTRODUCCIÓN

El presente escrito tiene la finalidad de diseñar un plan de negocio de consultorías tributarias en el Sur del Valle de Aburrá para personas naturales, a partir de la puesta en marcha de la ley de financiamiento con estrategias de posicionamiento y permanencia que garantice la viabilidad del mercado con una proyección a mediano plazo, que incluye su formación, estructura y puesta en marcha. Dicha empresa se constituye con el propósito de diagnosticar el mercado de consultorías contables en el sur del Valle de Aburrá con el fin de plantear estrategias que permitan un plan de acción diferenciado.

Es preciso mencionar que la prestación de este tipo de servicios representa un factor de suma importancia para la economía de los países ya que se convierte en el medio por excelencia de obtener beneficios económicos y contribuir favorablemente al crecimiento financiero (García y naranjo, 2017). El caso puntual que ocupa el presente plan de negocio evidenciará este proceso como se vive a nivel regional, ya que su área de influencia será el área Sur del Valle de Aburra.

Lo que se proyecta en esta oportunidad, es la estructura de una planeación responsable y real de un plan de empresa propuesto por tres estudiantes de Contaduría Pública que contemple elementos de una oferta comercial que cumpla con los compromisos relacionados con el desarrollo económico que redunde en beneficio tanto de las potenciales empresarias como del progreso económico del país que permitan la apertura de nuevos mercados y de opciones comerciales importantes (Aguilera, Becerra y Patricia, 2012).

Con base en ello, se planea a continuación un desarrollo temático que da muestra de la oferta comercial que se viene mencionando; por tanto se planteará la forma como la idea o plan de negocio, se encuentra segmentada en el sector servicios, desarrollando

actividades tributarias con personas naturales, las cuales se encuentran cobijadas a declarar impuestos por renta de acuerdo a la ley de financiamiento 1943 de 2018.

Con base en lo anterior, puede decirse entonces que lo que se pretende con la exposición de este trabajo, es plasmar lo que ha representado un paneo sobre las características de la prestación de servicios de consultorías tributarias en el área metropolitana de Medellín, durante el proceso de creación y conformación de un plan de negocio tendiente a la prestación de este tipo de servicios, utilizando las herramientas tecnológicas para publicitarlos, ofreciendo alternativas prácticas, eficientes y acorde a las necesidades de los potenciales usuarios.

RESUMEN EJECUTIVO

La constitución de la empresa Consultorías Contables para personas naturales S.A.S, representa un plan de negocio puesta en marcha por 3 estudiantes del programa Contaduría Pública de la Institución Universitaria de Envigado, la cual será puesta en marcha en el sur del Valle de Aburrá. Inicia como cumplimiento de un requisito académico para obtener el título profesional; sin embargo, al ir estructurándose y proyectándose como un plan viable y rentable, se toman en cuenta sus elementos y se observa como una posibilidad de negocio a corto plazo; tal y como lo exponen Ruiz y Hernández, (2013) se tuvieron en cuenta elementos de evaluación y exploración de una serie de actividades relacionadas entre sí y que son propias del mercado relacionado para el comienzo y desarrollo de la empresa o proyecto, mediante un sistemas de planeación, por medio de la cual se quieren lograr ciertas metas.

Con base en lo anterior, se realiza un estudio de mercado, por medio del cual se logra evidenciar la posición de este tipo de servicio en la economía colombiana, encontrando que corresponde a un tipo de servicio que vienen en constante avance y crecimiento. Su auge radica en el hecho de que se ha convertido en una necesidad imperante, dados los diversos cambios y transformaciones en las reglamentaciones en el ámbito tributario en Colombia.

Como se viene mencionando, el servicio de las consultorías se encuentra en constante fortalecimiento y auge en Colombia, llegando a posicionarse en un importante renglón en la economía colombiana, requiriendo una constante actualización e implementación de las herramientas ofrecidas por las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (TIC).

Teniendo claros los anteriores preceptos, las tres emprendedoras se proyectan hacia la realización de una propuesta integral, en la cual se tengan claras las necesidades actuales del mercado con el fin de ofrecer un servicio de calidad, que permita a las futuras empresarias cumplir con las estipulaciones de ley que su plan les implica, lo que va a redundar en trabajo efectivo, eficiente y acorde a las necesidades del mercado actual; para ello implementan su

valor agregado, el cual corresponde a una alternativa que cumple con los requerimientos actuales de un mercado globalizado y sumergido en las nuevas tecnologías, ya que se implementa un código QR. Corresponde a un código de barras bidimensional cuadrada en el cual se puede almacenar una cantidad de datos codificados, los cuales se relacionan mediante un enlace a un sitio web (URL). Mediante dicho código se procesa la información tributaria de los clientes y se almacenan sus datos, de manera que se pueda tener acceso a ella en el momento de que cada cliente deba cumplir con sus obligaciones tributarias.

Por otra parte, es pertinente mencionar que en el estudio de mercado permitió conocer el crecimiento significativo en la proyección de declarantes de renta a nivel nacional el cual reportó un crecimiento del 3,45% Para el año 2019 y se espera un crecimiento mayor para el año 2020 dado las transformaciones a nivel reglamentario que aporta la ley de financiamiento, la cual promulga la declaración para las personas naturales en el impuesto sobre la renta y que a pesar de estar en debate en el congreso para su aplicación, ya ha generado cambios en este sentido.

Con relación a las cifras anteriores, puede establecerse que el plan de negocio que aquí se expone resulta viable y potencialmente rentable desde el ámbito financiero, ya que las estimaciones de los expertos es que a tendencia al crecimiento de este tipo de renglón de la economía es al aumento.

Con base en lo que hasta aquí se ha dicho, se presenta a continuación una propuesta de negocio consistente en la prestación del servicio de consultorías tributarias a personas naturales del Valle de Aburrá y con especial énfasis en el Municipio de Envigado por representar un mercado potencialmente importante.

El estudio técnico realizado tuvo en cuenta las diferentes normas que rigen el mercado de servicios, en lo que tiene que ver con la declaración de renta en personas naturales, así como los trámites pertinentes para su legalización, entre ellos, los requisitos para registrar una

empresa en Cámara de comercio y el registro de marca ante la superintendencia de industria y comercio (SIC), se calcula el costo inicial pre operativo de la formulación del plan de negocios por un valor de \$12.328.000, que será aportado por las emprendedoras de la siguiente manera: \$4.500.000 por iguales partes por las emprendedoras, y 7.828.000 proveniente de un préstamo bancario; del mismo modo se tuvo en cuenta la información de costos fijos y variables mensuales de \$9.560.000 para el primer año.

Como última medida, se realiza el análisis de viabilidad financiera del plan propuesto, con una proyección a 5 años, con una tasa mínima aceptable de retorno (TMAR) del 8,18%, en la cual se tiene en cuenta, la inversión inicial, poniendo como meta 12 meses de prestación del servicio contados a partir de su estructura como tiempo aceptable de emprendimiento y que la inversión inicial será aportada por las emprendedoras, teniendo en cuenta que el nivel riesgo ha mejorado y se contempla con optimismo la futura inversión extranjera directa, lo que influye positivamente en el presente plan para, lo que lleva a considerar los resultados arrojados en el Valor Presente Neto (VPN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR) los cuales fueron muy positivos, ya que se proyectan a una viabilidad financiera del plan de empresa.

Es así como en las próximas páginas se encontrará de manera más detallada y profunda la información antes descrita, la cual solo es un abrebocas de lo que es el Plan de negocio: Asesorías contables para personas naturales en el área metropolitana de Medellín.

2. OBJETIVOS

2.1.Objetivo general:

Diseñar un plan de negocio de consultorías tributarias en el sur del Valle de Aburrá para personas naturales, a partir de la puesta en marcha de la ley de financiamiento con estrategias de posicionamiento y permanencia que garantice la viabilidad del mercado.

2.2.Objetivos específicos:

Diagnosticar el mercado de consultorías contables en el Sur del Valle de Aburrá con el fin de plantear estrategias que permitan un plan de acción diferenciado.

Identificar los requisitos que deben tener en cuenta un contribuyente persona natural para determinar la categoría a la cual pertenece empleado, trabajador por cuenta propia o demás personas naturales.

Determinar la viabilidad financiera del plan de negocio de consultorías financieras a personas naturales, a partir de la ley de financiamiento.

3. PLAN DE MERCADO

Se plantea en esta oportunidad un plan de negocio encaminado hacia la prestación del servicio de consultorías tributarias en el Sur del Valle de Aburra, para personas naturales, para su desarrollo, se considera pertinente un plan de mercado que le permita identificar diferentes factores que de una u otra manera le van a permitir su accionar; tales factores están dados en primer lugar por un marco histórico que permita identificar el sector económico, la competencia y en general el mercado que ha antecedido a la puesta en marcha del plan de negocio.

Así mismo, es pertinente analizar la situación actual del mercado, por medio del análisis de su cadena de valor, donde se tengan en cuenta los competidores y los consumidores, lo que va a permitir realizar el análisis sectorial y en general una serie de elementos que van a permitir un análisis previo para garantizar en cierta forma el logro de los objetos que la propuesta se proyecta.

Con base en lo dispuesto en el artículo del Estatuto Tributario, Las personas naturales y las sucesiones ilíquidas están sometidas al impuesto sobre la renta y complementarios (DIAN, 2018).

La sucesión es ilíquida entre la fecha de la muerte del causante y aquélla en la cual se ejecutorié la sentencia aprobatoria de la partición o se autorice la escritura pública cuando se opte por lo establecido en el decreto extraordinario 902 de 1988 (DIAN, 2018).

3.1. Antecedentes

3.1.1. Análisis del sector económico:

Si se analiza el servicio de consultorías, se evidencia que corresponde a un servicio que se ha venido convirtiendo paulatinamente en una herramienta estratégica que aporta positivamente al crecimiento competitivo empresarial, generando beneficios

especialmente en aquellas industrias que se proponen surgir y buscar la sostenibilidad en el tiempo (Dinero, 2016).

Razones las anteriores que evidencian un aumento significativo en la demanda de empresas que mediante el servicio de consultorías buscan ser guiados de manera efectiva para afrontar situaciones en particular que requieren acompañamiento en casos particulares. Entre las necesidades más relevantes a la hora de buscar consultorías se encuentran aquellas que surgen a partir de los cambios internos y externos en organizaciones, comportamiento del mercado, problemáticas de carácter macroeconómico, la búsqueda de aliados estratégicos, aumento de competitividad y mayor cobertura o ampliación de los negocios (Revista Dinero, 2016).

Lo anterior, sumado a la complejidad aportada por la era digital y la necesidad de generar modelos operativos más eficientes y fuerzas de trabajo con la capacidad de afrontar las contingencias propias de un mercado en continua transformación; Para el caso de Colombia, son cada vez más las empresas que recurren a firmas consultoras nacionales o internacionales para acelerar su crecimiento, competitividad y rentabilidad en el mercado (Revista Dinero, 2016).

3.1.2. Análisis de la competencia

La demanda del sector de consultorías se basa principalmente en áreas básicas para suplir principalmente necesidades de servicios de asesoría y consultoría para el funcionamiento de empresas, principalmente en áreas de mercadeo y ventas, contabilidad y finanzas y planeación estratégica (FONADE; 2017, p. 3).

FONADE, (2017) realizó encuesta a pequeñas y medianas empresas para determinar las necesidades en las áreas anteriormente determinadas, encontrando que el 62 % de las micro y pequeñas empresas encuestadas considera que necesita obtener servicios en el

área de mercadeo y ventas frente a un 36% que prefirió el área de planeación estratégica y en un último lugar se encuentra un 26% en contabilidad y finanzas.

3.1.3. Análisis del mercado

Cuando se habla de Aburra sur, se hace referencia a los municipios de Envigado, Sabaneta, Itagüí, la Estrella y Caldas, sector que se ha caracterizado una continua creación de empresas y un continuo crecimiento económico; así lo demuestran las cifras que indican que para el año 2017 contaba con 5.239 de ellas entre sociedades y personas naturales a un total de 5.384 en el año 2018, lo que equivale a un crecimiento del 2.7% en este sentido. (Cámara de Comercio de Aburra Sur, 2018)

Las cifras anteriores fueron expuestas por la Cámara de Comercio del Aburrá Sur en las que además reflejó que en emprendimientos societarios se constituyeron en esas cinco poblaciones 1.479 empresas, cifra superior en un 9,8 % frente a las 1.347 sociedades que nacieron en el 2017. Del total, el 98,5 % se clasifican como microempresas (1.457), y el 71,39 %, o sea 1.056 empresas, se registraron con activos inferiores a 20 millones de pesos (El Colombiano, 2018)

3.1.4. Mercado competidor:

Con base en la información ofrecida por la Cámara de comercio Aburrá sur, para el año 2018 se contaban con un total de 470 empresas con Actividades de contabilidad, teneduría de libros, auditoría financiera y asesoría tributaria, que representan la principal competencia directa para el plan de negocios que aquí se estructura.

En el proceso de adaptación del presente plan de negocio, se tuvo en cuenta como primer elemento de identificación de competidores de mercado todas aquellas empresas que prestan servicios de consultoría tributaria en el territorio nacional, y que pueden ofrecer servicios diferenciados; lo que las constituye en competencia indirecta; en

segundo lugar, se considera que otro grupo de competidores importantes, son aquellos que dentro del área geográfica presten servicios similares enfocados en el campo tributario enfocado a personas naturales y se considerarán como competidores directos.

Dentro de estos últimos, se encuentra que en Envigado se reportan 55 empresas dedicadas a las consultorías, las cuales fueron consultadas en la Secretaría de desarrollo económico de la alcaldía de la localidad, filtradas por el sector de servicios comunales, sociales y personales Ver anexo A.

Las nuevas tecnologías han traído una serie de transformaciones en el mercado y la competencia no es ajena a tales eventos; es así como cada vez se encuentran más recursos y aplicaciones que no solo agilizan los procesos sino que permiten practicidad, seguridad y efectividad; la declaración de renta, al convertirse en una necesidad imperante que cada vez alberga más ciudadanos ha permitido la puesta en marcha de aplicativos que facilitan a los usuarios cumplir con sus obligaciones tributarias de forma segura y confiable desde sus aparatos electrónicos, evitando con ello tramitologías y permitiendo un uso adecuado del tiempo.

Ejemplo de lo anterior lo representa el aplicativo “TRIBUTI”, plataforma para la declaración de renta, creada en alianza con empresas de renombre en el país (Bancolombia, SURA, seguros, Éxito, entre otras), las cuales ofrecen el acompañamiento de sus asesores en el proceso de la declaración de renta y ofrecen tarifas especiales a sus suscriptores; además de los anteriores beneficios, la aplicación permite consultar por medio del documento de identidad si los ciudadanos deben declarar y las fechas en las que deben realizarlo.

En cuanto a la confiabilidad, la plataforma tributi cuenta con actualizaciones acordes a las leyes colombianas, lo que garantiza que las declaraciones realizadas por medio de ella estarán ajustadas a las regulaciones colombianas vigentes.

Los precios son estandarizados para evitar desigualdades; sin dejar de lado que la información va de forma encriptada, lo que genera seguridad y políticas de privacidad adecuadas, las cuales el cliente acepta y confirma al inicio de la transacción y los plazos para consultas y posibles reclamaciones serán por tiempo limitado, generando aún más confianza y credibilidad (TRIBUTI, 2019)

3.1.5. Características del mercado

Mercado distribuidor: Minorista con proyección a mayorista

Mercado consumidor: Para describir el mercado consumidor, se debe tener en cuenta las novedades que sobre aspectos tributarios trae la nueva ley de financiamiento, particularmente en lo que tiene que ver con el Impuesto de renta de personas naturales por 2018, teniendo en cuenta algunas obligaciones a saber:

Las personas naturales y sucesiones ilíquidas que por el año gravable 2018 cumplan con ciertos montos y requisitos, estarán obligadas a presentar la declaración de renta y complementario. Se deberán tener en cuenta algunos casos en que quedarán obligadas a declarar (Tabla 1).Tabla 1Requisitos para presentar Declaración de renta y complementarios

Requisitos	UVT	Cifra en pesos
Que el patrimonio bruto en el último día del año gravable 2018 exceda:	4.500	\$149.202.000
Que los ingresos brutos fueran superiores a:	1.400	\$46.418.000
Que los consumos mediante tarjeta de: crédito excedan:	1.400	\$46.418.000
Que el valor total de compras y consumos superen:	1.400	\$46.418.000
Que el valor total acumulado de consignaciones bancarias, depósitos o inversiones financieras excedan:	1.400	\$46.418.000

Fuente: Dian¹

¹ En:

https://www.dian.gov.co/impuestos/personas/Renta_Personas_Naturales_AG_2018/Paginas/Quienes-deben-Declarar.aspx

Además de lo anterior, es pertinente comprender que las personas naturales deberán tener en cuenta ciertos casos particulares en los que estarán obligadas a presentar la declaración de renta, y deberán entender cuándo esta puede ser presentada de forma voluntaria.

4. JUSTIFICACIÓN

Las constantes transformaciones en el ámbito normativo que a nivel interno de Colombia se han venido realizando podrían generar en los individuos ciertas confusiones y malestar, principalmente en las personas naturales a la hora de responder por los tributos y obligaciones que la ley considera debe cumplir en contraprestación a sus ingresos y propiedades dentro del territorio, lo que genera en ellos un impacto económico y la necesidad de contactar los servicios profesionales para realizar las declaraciones de renta en las fechas y con las condiciones requeridas por las autoridades en la materia.

Con base en lo anterior, se desarrolla una propuesta por medio del cual se pretende diseñar un plan de negocio de consultorías tributarias en el sur del Valle de Aburrá para personas naturales, a partir de la puesta en marcha de la ley de financiamiento con estrategias de posicionamiento y permanencia que garantice la viabilidad del mercado; a partir de su puesta en marcha se busca dar a conocer a las personas naturales los posibles escenarios que deberá tener en cuenta al momento de realizar la declaración del Impuesto sobre la Renta.

Por tanto, el presente plan estará enmarcado en los contextos teóricos, legales e investigativos por medio del cual se reunirán las herramientas necesarias para ofrecer consultorías tributarias a personas naturales del segmento poblacional elegido para el cabal cumplimiento de sus obligaciones, por medio de la implementación y creación de un código QR que contenga Rut y declaración de renta para personas naturales a partir del año 2019; con lo cual se pretende unificar, simplificar y facilitar la aplicación de los conceptos normativos vigentes, creando una herramienta idónea de consulta que permita enfocar al contribuyente para que determine si se encuentra obligado a declarar o no.

Además de lo anterior, se realiza un recorrido investigativo por elementos necesarios a la hora de poner en marcha un plan de negocio de esta magnitud como lo es un plan de

mercado que permita conocer elementos como consumidores, competencia y en general comportamiento del mercado, así mismo se evaluará la viabilidad financiera y se proyectará a 5 años de vigencia para determinar si es rentable y sostenible en el tiempo.

Por último y no menos importante, representa ésta la oportunidad para diseñar un plan de negocio que permita integrar y aplicar conocimientos adquiridos durante la academia a lo largo de la carrera de Contaduría Pública, lograr experiencia en el mercado real y aumentar las competencias profesionales.

4.1. Análisis sectorial.

Sector: Terciario (servicios)

Subsector: Servicios profesionales

Segmento: Consultoría de empresas u organizacional Clientes:

Dentro de las cifras más representativas y que aportan significativamente a lo que aquí se expone, se encuentra que en el año 2018 se crearon 3.905 emprendimientos de personas naturales en calidad de comerciantes, demostrando un crecimiento frente a las cifras del año 2017 donde se reportaron 3.892; además de asegurar que de 14 emprendimientos diarios, 4 fueron de personas jurídicas y 11 de personas naturales; lo que representa una importante oportunidad a la hora de brindar consultorías tributarias, teniendo en cuenta los cambios normativos indican que las personas naturales que cumplan con una serie de requisitos se obligan a declarar renta.

La propuesta de plan de negocio consultorías tributarias está proyectada a realizarse inicialmente en la zona sur del Valle de Aburra, con especial énfasis en el municipio de Envigado sector que se encuentra recién adaptado al área metropolitana de Medellín, después de su adhesión en el año 2016 y que representa el 32,4% de las unidades productivas registradas en la Cámara de comercio del Aburra sur

Dicha adhesión ha traído una serie de cambios y transformaciones de toda índole, desde lo físico con la generación de nuevas obras de infraestructura, como internas por medio de la proliferación de las políticas de fomento productivo, lo que de una u otra forma genera a su vez cambios en las economías de sus habitantes ya que estas tratan de generar una serie de condiciones que favorezcan la competitividad empresarial, desde reformas en el Sistema Educativo hasta Políticas de Internacionalización o Emprendimiento (CCAS, 2017)

Sumado a lo anterior, se considera también el crecimiento nacional encontrando que a partir del año 2009, según el banco de la Republica ha sido positivo, ya que se evidencia un promedio del 4.1% anual, lo que permite apalancar el buen comportamiento de la formación bruta del capital, relacionado con un crecimiento importante en las exportaciones y un consumo final del 4,0% (DANE, 2018).

Tales aspectos representan un aspecto positivo tanto para empresas que ofrecen productos como para aquellas prestadoras de servicios; los cuales ofrecen un desarrollo avanzado y la demanda de cierto tipo de servicios innovadores que influyen en los subsectores de la economía de la región, donde las consultorías tributarias resultan ser una necesidad imperante.

El servicio de consultorías no representa un tema nuevo pero se caracteriza por el gran desarrollo que ha tenido en los últimos dado el auge y aumento de la creación de empresas y la búsqueda de libertad financiera, lo que requiere de múltiples servicios profesionales para casos específicos, donde no se justifica la contratación continua de un profesional de tiempo completo, si no que de manera específica se busca consultoría para cada necesidad en particular; resaltando en esta oportunidad la necesidad de este tipo de servicios para presentar la declaración anual de renta, que en la actualidad involucra a personas naturales que cumplan una serie de requisitos especiales. (Benjumea, 2015)

La consultoría tributaria es uno de estos servicios, y en el mercado se encuentran disponibles desde consultores independientes hasta grandes firmas especializadas, pasando por las firmas legales.

Las consultorías tributarias han ido incrementándose de manera paulatina generando un gran aumento en la demanda debido a varios factores, entre ellos la creación del organismo de control Unidad de Gestión Pensional y Parafiscal (UGPP), el cual ha generado bastantes sanciones e intereses al momento de requerir y fiscalizar las diferentes empresas creadas legalmente y que están obligadas a liquidar y pagar la seguridad social y los parafiscales de los empleados legalmente contratados, situación que en la actualidad cubre a personas naturales que cumplen con una serie de requisitos y que dado a las modificaciones normativas, se encuentran en la misma obligación de declarar ante el Departamento de impuestos y Aduanas Nacionales DIAN (Álvarez y Moyano, 2017)

4.2. Análisis de producto/servicio.

La actual oferta empresarial que se vivencia en el mercado colombiano, donde las cifras apuntan a una importante presencia de empresas dedicadas al comercio, la industria, actividades profesionales y consultorías, representando estas últimas una oportunidad para que por medio de sus servicios, las empresas y las personas tengan acceso a mejores prácticas y al conocimiento de sus obligaciones a tiempo; es así como se llega a afirmar que “La consultoría en Colombia ha venido madurando hacia un mercado especializado en el cual las empresas están dispuestas a pagar por propuestas de valor” (Revista Dinero, 2014, párr.2).

Temas relacionados con la reducción de costos, mejorar la eficiencia operacional, reducir riesgos e incrementar el crecimiento empresarial, son temas sensibles y relacionados de manera directa con la propuesta de valor, que cada organización quiere ofrecer a sus clientes (Dinero, 2014, párr. 2).

Es así como se pretende la prestación de un servicio de consultorías tributarias por medio del cual se brinde las herramientas necesarias a sus potenciales clientes para potenciar sus acciones comerciales y propias hacia el aprovechamiento de las oportunidades comerciales y al cumplimiento oportuno de sus obligaciones tributarias por medio del conocimiento y provecho de los recursos que las nuevas tecnologías propician.

4.3. Concepto del producto o servicio.

Teniendo en cuenta que el servicio de ofrecer mediante el uso de las herramientas aportadas por las nuevas Tecnologías de la información y la Comunicación (TIC), las cuales representan unas aliadas importantes a la hora no solo de captar clientes, sino de realizar los diversos procesos que la actividad de la consultoría requiere.

Se hace especial énfasis en la implementación de un código de barras bidimensionales denominado código QR (Quick Response Code), el cual sirve para almacenar información en una matriz 2D de puntos. (Ver anexo C)

Se considera una herramienta de suma importancia para el plan de negocios de consultoría que aquí se plasma, dadas las diversas ventajas que superan otro tipo de herramientas; ejemplo de ello, es el hecho de que los códigos de barras tradicionales son capaces de almacenar como máximo 20 dígitos aproximadamente, mientras que el código QR tiene una capacidad de procesar varias decenas o varios cientos de veces más gracias a su diseño, que ofrece la posibilidad de presentar la información de forma horizontal y vertical (2D). (Can, 2015).

El código QR es capaz de manejar cualquier tipo de información, por ejemplo, los caracteres numéricos y alfabéticos, Kanji, Kana, símbolos, informaciones binarias, etc. Un código QR puede almacenar como máximo 7089 caracteres (cuando se trata únicamente de caracteres numéricos). Dicha capacidad nos permitiría convertir contenidos variopintos en

códigos QR y mediante el escáner lograremos una mayor difusión de la información (Can, 2015, pág. 15)

A continuación se describen las principales características del código QR como elemento principal en la prestación del servicio de consultorías tributarias.

Tabla 2. Características del código QR

Nombre del producto/servicio	Creación e implementación de un código QR que contenga Rut y declaración de renta para personas naturales a partir del año 2019.
Unidad de medida	Documentos electrónicos
Descripción básica características	Un QR es un tipo de código de barras que permite almacenar mayor cantidad de información que uno tradicional
Aplicación o uso del bien o servicio	A través de la cámara y una aplicación móvil la compañía o individuo podrá mostrarles a los usuarios todo lo que desee enseñarles desde videos, mapas, animaciones, una página web, un libro, una imagen, un video o cualquier contenido digital que no se pueda incluir en un aviso pequeño impreso.
Explicar si es de consumo directo, intermedio o materia prima	Consumo directo
Explicar si es un bien normal, inferior o de lujo	Bien de lujo

Diseño	Un QR es un código de dos dimensiones, y está compuesto por un patrón de pequeños módulos oscuros dentro de un cuadrado de fondo claro. La sigla QR se debe a Quick Response, por lo que serían códigos de respuesta rápida
Calidad	Es de excelente calidad, ya que se trata de un puente tecnológico entre el mundo físico y el digital
Empaque y embalaje	No requiere, ya que es digital; solo requiere un artefacto lector
Innovación o valor agregado	Se constituye una herramienta adecuada y de ágil uso para aquellas personas naturales que requieran presentar sus declaraciones tributarias.

4.4. Análisis de la demanda o consumidor o cliente.

En julio de 2019, diez de los quince subsectores de servicios presentaron variación positiva en el personal ocupado total, en comparación con julio de 2018.

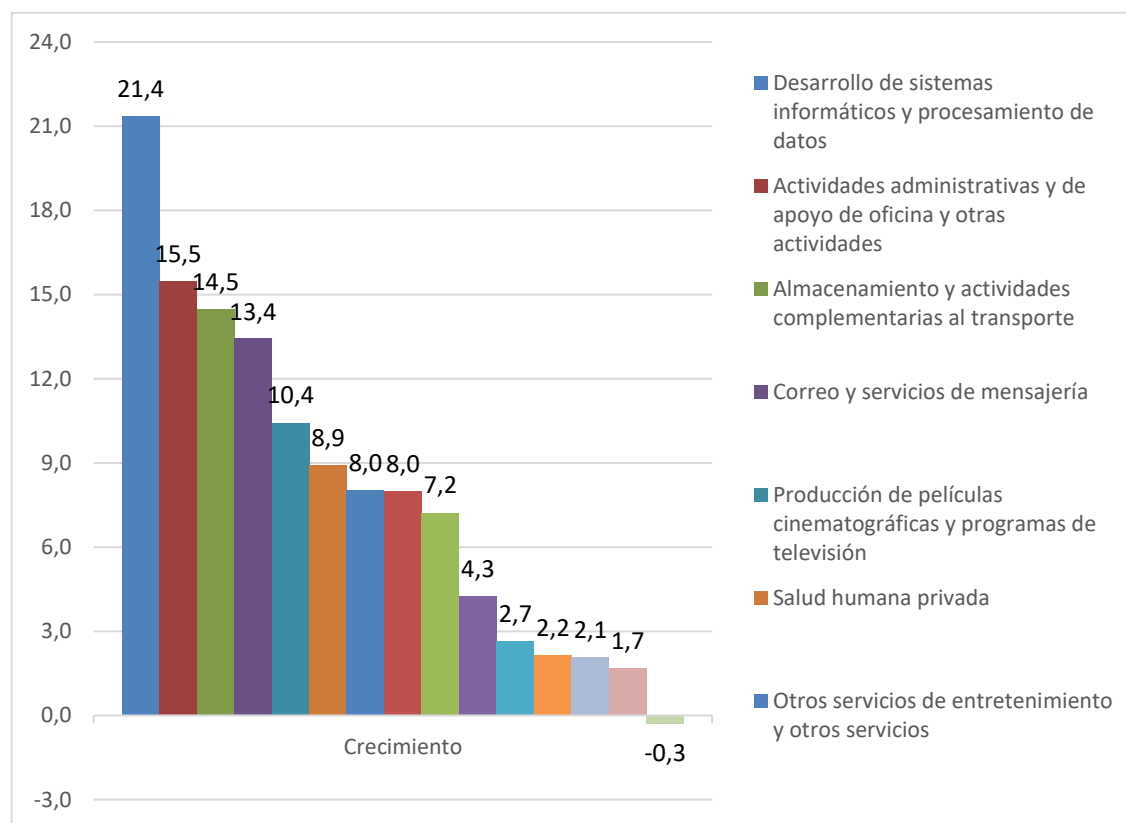
En el periodo enero-julio 2019, los mayores incrementos en los ingresos nominales se presentaron en los servicios de Producción de películas cinematográficas y programas de televisión (17,7%), Desarrollo de sistemas informáticos y procesamiento de datos (14,9%) y Actividades administrativas y de apoyo de oficina y otras actividades (11,5%), en comparación con el periodo enero-julio de 2018. Los mayores incrementos en el personal ocupado total se presentaron en los servicios de

Desarrollo de sistemas informáticos y procesamiento de datos (11,0%), Producción de películas cinematográficas y programas de televisión (4,3%) y Actividades administrativas y de apoyo de oficina y otras actividades (3,6%), en comparación con el periodo enero-julio de 2018. (DANE, 2019).

Las cifras anteriores representan un balance positivo, dado el crecimiento que vienen teniendo los subsectores de servicios, donde puede ser puesto en práctica el plan de negocio de consultorías tributarias

4.4.1. Descripción del mercado objetivo:

Figura 1. Principales actividades económicas del sector servicios- crecimiento por subsector



Fuente: DANE - EMS

^P Cifra Provisional

Actualizado el 13 de septiembre de 2019

Las cifras de la DIAN para determinar las personas que en el año 2020 deban presentar declaración correspondiente al año 2019 ascienden a 3 millones de contribuyentes; en el caso puntual del sur del Valle de Aburrá, se encuentra que según las cifras de la Cámara de Comercio que 315 Personas Naturales están pendientes por hacer el Reintegro de las sumas de dinero adeudadas a la Cámara.

De ellas 223 (71%) Cancelaron voluntariamente su matrícula mercantil; 80 (25%) fueron canceladas su matrícula en aplicación del artículo 31 de la Ley 1727 de 2014 y 12 (4%) aún no han Renovado.

Se identificó, igualmente, que 226 Personas Naturales están pendientes que la Cámara les efectuó la Devolución.

De ellas 161 (71%) Cancelaron voluntariamente su matrícula mercantil; 58 (26%) fueron cancelada su matrícula en aplicación del artículo 31 de la Ley 1727 de 2014, y 7 (3%) aún no han Renovado (CCAS, 2018).

Este año están obligadas a tributar aquellas personas naturales que el año pasado obtuvieron ingresos superiores a \$46,4 millones, es decir, quienes ganaron \$3,8 millones al mes. Además, también deberán hacer cuentas aquellas personas que en 2018 tuvieron un patrimonio superior a \$149,2 millones o los que realizaron compras superiores a \$46,4 millones con su tarjeta de crédito, entre otros. (La República, 2019)

4.4.2. Clasificación PN antes y después:

Año gravable 2018:

Los tipos de ingresos renta ordinaria por 5 cédulas representadas en:

- Renta de trabajo
- Pensiones
- Rentas de capital
- Rentas no laborales
- Dividendos y participaciones

Año gravable 2019:

Los tipos de ingresos renta ordinaria estará basada en 3 cédulas:

- Cedula general
- Pensiones
- Dividendos y participaciones

4.4.3. Segmento o nicho de mercado.

Tabla 3. Segmento o nicho de mercado

SERVICIOS	
<i>Sector al que pertenecen los clientes</i>	
Tamaño de dicho sector en la región	Sur del Valle de Aburra
Tamaño del segmento del mercado	Personas Naturales obligadas a declarar renta en el año gravable 2019
Características comunes del segmento	Personas naturales que cumplan los siguientes requisitos Que el patrimonio bruto en el último día del año gravable 2018 exceda: Que los ingresos brutos fueran superiores a: Que los consumos mediante tarjeta de: crédito excedan: Que el valor total de compras y consumos superen: Que el valor total acumulado de consignaciones bancarias, depósitos o inversiones financieras excedan:
Tamaño estimado del segmento en unidades monetarias y cantidades	3'000.000 millones de declarantes ² \$ 70.783.344 millones ³

² Según reporte Dian

³ Ibid

4.5. Análisis de la oferta o competencia

Tabla 4. Análisis de la oferta o competencia

<i>Nombre de la empresa</i>	TRIBUTI
Producto/servicio	Descripción
Aplicación para declaración de renta	Plataforma digital que permite la declaración y pago de renta mediante alianzas con entidades de seguro, crédito y banco
Promoción/comunicación	Descripción
Plataforma digital, web, app	Se puede acceder por medio de la web, portales electrónicos de sus aliados o mediante aplicación digital
Plaza/ubicación	Descripción
Nacional	Tiene cobertura nacional gracias a las alianzas estratégicas con entidades
Precio	Descripción
Variado (Desde \$79.900)	Varía de acuerdo al tipo de cliente; sin embargo pretende ser estandarizado para que aquellos que declaran más no paguen más

<i>Nombre de la empresa</i>	DIAN
Producto/servicio	Descripción
Declaración sugerida de renta	<p>Información basada en el reporte de terceros "Información Exógena".</p> <p>Aplica para cédula de Rentas de Trabajo (Artículos 103, 335 y 336 del Estatuto Tributario vigencia 2018).</p> <p>Las personas naturales que pertenecen a la Cédula de Rentas de Pensiones (Artículo 337 del Estatuto Tributario Vigencia 2018)</p>
Promoción/comunicación	Descripción
Plataforma digital, web, app	Se puede acceder por medio de la web, portales electrónicos de sus aliados o mediante aplicación digital
Plaza/ubicación	Descripción
Nacional	<p>Tiene cobertura nacional gracias a las alianzas estratégicas con entidades.</p> <p>Interacción entre el contribuyente y la administración; en el que el ciudadano debe terminar de diligenciar y editar los demás campos de la declaración, en caso de que posea otras rentas cedulares.</p>
Precio	Descripción
\$0 (Generalmente se utiliza intermediación)	Permite preparar las declaraciones, gestionar documentos y realizar transacciones personales y empresariales

5. PROYECCIÓN DE VENTAS

Tabla 5. Principales indicadores económicos del sector al que pertenece el producto y/o servicio

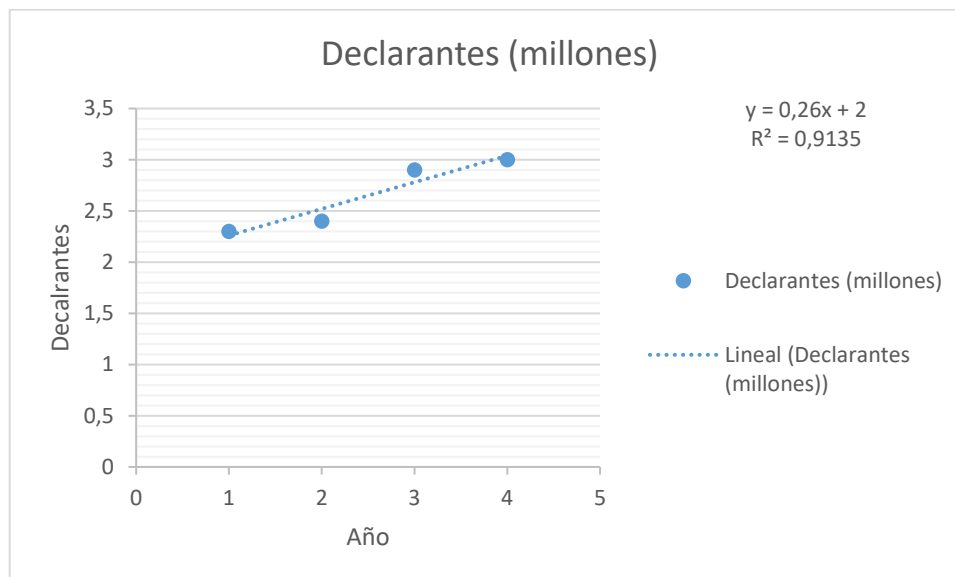
Indicador	Valor actual	Proyección (en años)
Declarantes proyectados DIAN 2020	3'000.000	Según cifras de crecimiento de las nuevas personas que se adhieren al recaudo es del 8% ⁴
Valor UVT para declarar renta	1.400 (\$34.270*1.400=\$47'978.000)	Crecimiento promedio del valor de la UVT=3,8%

- Técnicas de proyección de las variables utilizadas en el estudio de mercado

(Herramientas estadísticas)

- Tasa de crecimiento de las personas obligadas a declarar renta en Colombia
- Proyección del crecimiento de la población obligada a declarar renta en el sur del valle del aburra

Figura 2. Declarantes de renta en Colombia



Año	Personas declarantes	Crecimiento
-----	----------------------	-------------

⁴ Según cifras del pronóstico realizado respecto al crecimiento de personas declarantes en los últimos 4 años (2016-2019).

2016	2,3 millones	
2017	2,4 millones	4,35%
2018	2,9 millones	20,83%
2019	3 millones (proyectado)	3,45%

Fuente: DANE, (2019)

Regresión	Declarantes (millones)	Declaración en millones	Valor aproximado por declarante
1	2,3	\$ 1.049.593	\$ 456.345
2	2,4	\$ 1.689.509	\$ 703.962
3	2,9	\$ 1.707.530	\$ 588.804
4	3	\$ 2.190.293	\$ 730.098

Pronóstico	Declarantes (Millones)	Porcentaje sur valle del Aburrá	Población aproximada
5	3,3	11,9% ⁵	392700
6	3,56	11,9%	423640
7	3,82	11,9%	454580
8	4,08	11,9%	485520
9	4,34	11,9%	516460

- Explicación de los resultados obtenidos

La tabla anterior revela un aumento creciente en el número de declarantes en el Valle de Aburrá en los últimos años, lo que permite una proyección en esta misma perspectiva de aumento. Situación que se considera favorable y oportuna para la puesta en marcha del plan de negocio que aquí se plantea.

⁵ Este es un dato estimado de acuerdo al número de personas que habitan en el sur del valle del aburra. En <https://www.dane.gov.co/files/censo2018/informacion-tecnica/presentaciones-territorio/190822-CNPV-presentacion-Antioquia-Valle-de-Aburra.pdf>

- Flujo de ingresos estimado

Tabla 6. Flujo de ingresos estimado

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cantidad		500	517	535	553	572
Precio		\$ 80.000	\$ 82.400	\$ 84.872	\$ 87.418	\$ 90.041
Ingresos		\$ 40.000.000	\$ 42.600.800	\$ 45.370.704	\$ 48.320.707	\$ 51.462.520

La tabla anterior, representa una proyección pesimista del flujo de ingresos estimado, teniendo en cuenta un porcentaje mínimo de 500 clientes en el primer año, con un costo aproximado por prestación del servicio de \$ 80.000 por cliente, cifras que tienen en cuenta la subida con base en el PIB nacional y que van a proyectarse de acuerdo a la gestión de las emprendedoras.

6. ESTUDIO TÉCNICO

6.1. Necesidades y requerimientos

Describa a continuación las necesidades y requerimientos del proyecto para la etapa de ejecución, si es necesario incluir más tablas, por favor respetar el orden y diseño.

Tabla 7. Presupuesto

PAPELERIA			
NOMBRE DEL EQUIPO	CANTIDAD	VALOR	TOTAL
IMPLEMENTOS			
Resma de papel	1	\$ 10.000	\$ 10.000
Tinta impresora	2	\$ 40.000	\$ 80.000
Lapiceros	12	\$ 1.000	\$ 12.000
Resaltador	2	\$ 1.500	\$ 3.000
Perforadora	1	\$ 15.000	\$ 15.000
Grapadora	1	\$ 10.000	\$ 10.000
Carpeta legajadora	30	\$ 1.500	\$ 45.000
Gancho legajador (paquete)	2	\$ 3.500	\$ 7.000
Grapas (caja)	1	\$ 5.000	\$ 5.000
TOTAL IMPLEMENTOS			\$ 187.000

MAQUINARIA, EQUIPO Y HERRAMIENTAS			
NOMBRE	CANTIDAD	VALOR	TOTAL
Computador portátil	2	\$ 1.300.000	\$ 2.600.000
Fotocopiadora Multifuncional	1	\$ 355.000	\$ 355.000
Software facturación	1	\$ 900.000	\$ 900.000
Celular de alta gama	3	\$1.000.000	\$3.000.000
Subtotal		3.555.000	6.895.000
Depreciación de equipos	10%		689.500
TOTAL IMPLEMENTOS			\$ 6.206.000

ADECUACIONES LOCATIVAS⁶			
NOMBRE	CANTIDAD	VALOR	TOTAL
Oficina provisional	1	300.000	300.000

MANO DE OBRA OPERATIVA (PRODUCCION)			
NOMBRE	CANTIDAD	VALOR	FACTOR PRESTACIONAL 52%
Contadora publica	3	1.500.000	780000
TOTAL		4500000	2.340.000

⁶ Inicialmente se realizará coworking.

OTROS GASTOS			
NOMBRE	CANTIDAD	VALOR	TOTAL
Gastos de constitución	1	\$ 700.000	\$ 700.000
Publicidad (página web)	1	\$ 1.400.000	\$ 1.400.000
Promoción (lobby, tarjetería)	1	\$ 200.000	\$ 200.000
Plan de datos	3	\$ 80.000	\$ 240.000
TOTAL OTROS GASTOS			\$ 2.540.000

Intangibles Código QR

Inversión inicial	Sostenimiento	Total
300.000	100.000	400.000

DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES ACTIVOS FIJOS Y DIFERIDOS⁷			
ACTIVO	VALOR	TIEMPO	DEPRECIACION AMORTIZACION
Computador portátil	\$ 1.300.000	12 meses	10%
Fotocopiadora Multifuncional	\$ 355.000	12 meses	10%
Software facturación	\$ 900.000	12 meses	10%
Celular de alta gama	\$1.000.000	6 meses	10%
TOTAL DEPRECIACIÓN			3.555.000

Inversión inicial total	\$12.328.000
Aporte de socias:	4.500.000
Préstamo bancario	7.828.000

6.2. Organizacional y Legal

6.2.1. Direccionamiento estratégico.

Misión.

<p>Consultorías tributarias para personas naturales es una empresa de servicios profesionales que contribuye a la solución de inquietudes de tipo contable, financiero y tributario, enfocado a personas naturales, atendiendo de manera oportuna los</p>

⁷ Se aplicó la depreciación a maquinarias, equipos y herramientas en un porcentaje de 10% general

requerimientos de este tipo de contribuyentes a la hora de cumplir con sus obligaciones tributarias mediante una asistencia eficaz, ágil y coherente con la celeridad de las nuevas plataformas digitales.

Propósito.

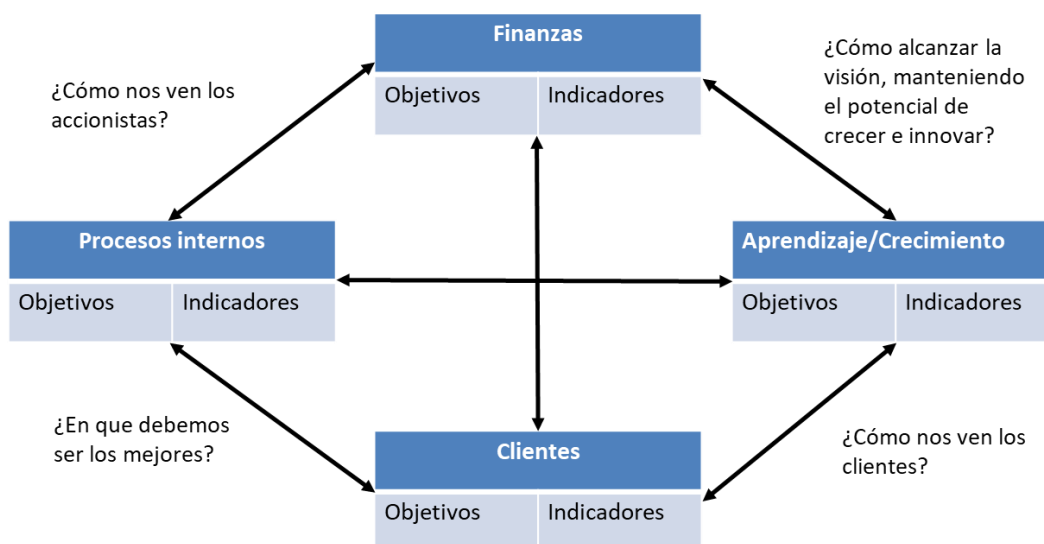
Para el 2025, seremos la firma con cobertura regional del 85% en crecimiento a nivel regional, destacado y reconocido por su compromiso y eficiencia en la prestación de servicios tributarios, mediante el acompañamiento especializado a personas naturales y la continua innovación y actualización en nuestros procesos.

Objetivos estratégicos.

De operación (Ventaja competitiva)	<ul style="list-style-type: none"> • Implementar el servicio en aplicaciones digitales • Acceder de manera adecuada a las nuevas tecnologías • Poseer celeridad en los procesos • Mejorar el tiempo en la ejecución de trámites • Implementación de herramientas TIC • Búsqueda de apoyo empresarial • Formación continua
Clientes	<ul style="list-style-type: none"> • Brindar apoyo y soporte constante a los clientes • Ofrecer tarifas amoldables a las necesidades del cliente • Fidelizar clientes
Financieros	<ul style="list-style-type: none"> • Incurrir en el mercado con precios accesibles • Establecer los flujo de caja de acuerdo a las necesidades de la empresa • Agilidad en las transacciones
Aprendizaje (lecciones aprendidas)	<ul style="list-style-type: none"> • Brindar las consultorías desde la experiencia y las lecciones aprendidas • Ofrecer un conocimiento instructivo • Estar a la vanguardia con la actualidad en temas tributarios y financieros

Para la construcción de los objetivos estratégicos se hace uso del Balance Score card (BSC) (figura 3).

Figura 3. Ilustración 2 Balnced Score Card.



6.2.2. Análisis estratégico:

Tabla 8. Matriz DOFA

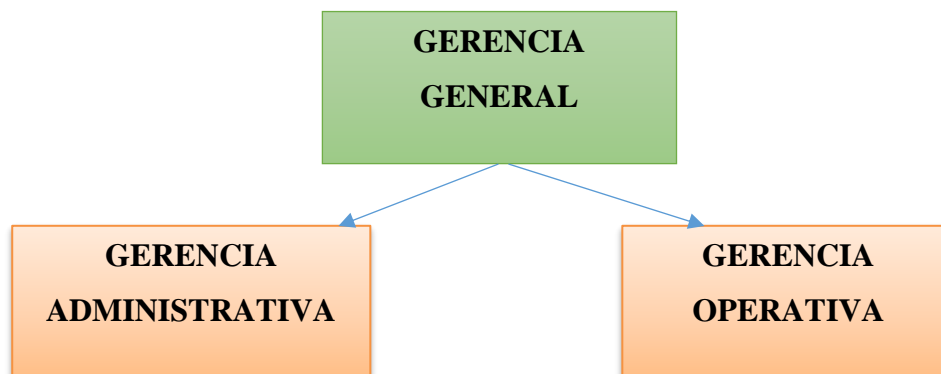
• Matriz DOFA	
<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inexperiencia • Desigualdad de precios en el mercado • Falta de investigación en el mercado 	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Surgimiento constante de clientes • Inmersión en el mercado de manera oportuna • Ley de financiamiento • Sector del negocio en expansión
<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Información fresca y oportuna • Acceso a las nuevas tecnologías • Precios competitivos • Profesionalismo • Capital de trabajo • Implementación de código QR 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Competencia • Surgimiento de nuevas alternativas de negocio virtual • Cambios constantes en las reglamentaciones

Estrategias:

- ✓ Asocio con profesionales altamente calificados con el fin de brindar una atención profesional e idónea
- ✓ Ubicación estratégica en plataformas adecuadas para facilitar el acceso a los clientes
- ✓ Capacitación y actualización oportuna en todo lo relacionado con el uso y aplicación de las nuevas tecnologías
- ✓ Actualización permanente en temas tributarios
- ✓ Estudio y actualización en lo relacionado con reglamentaciones tributarias

7. ESTUDIO ORGANIZACIONAL.

7.1. Unidades o departamentos organizacionales. Organigrama.



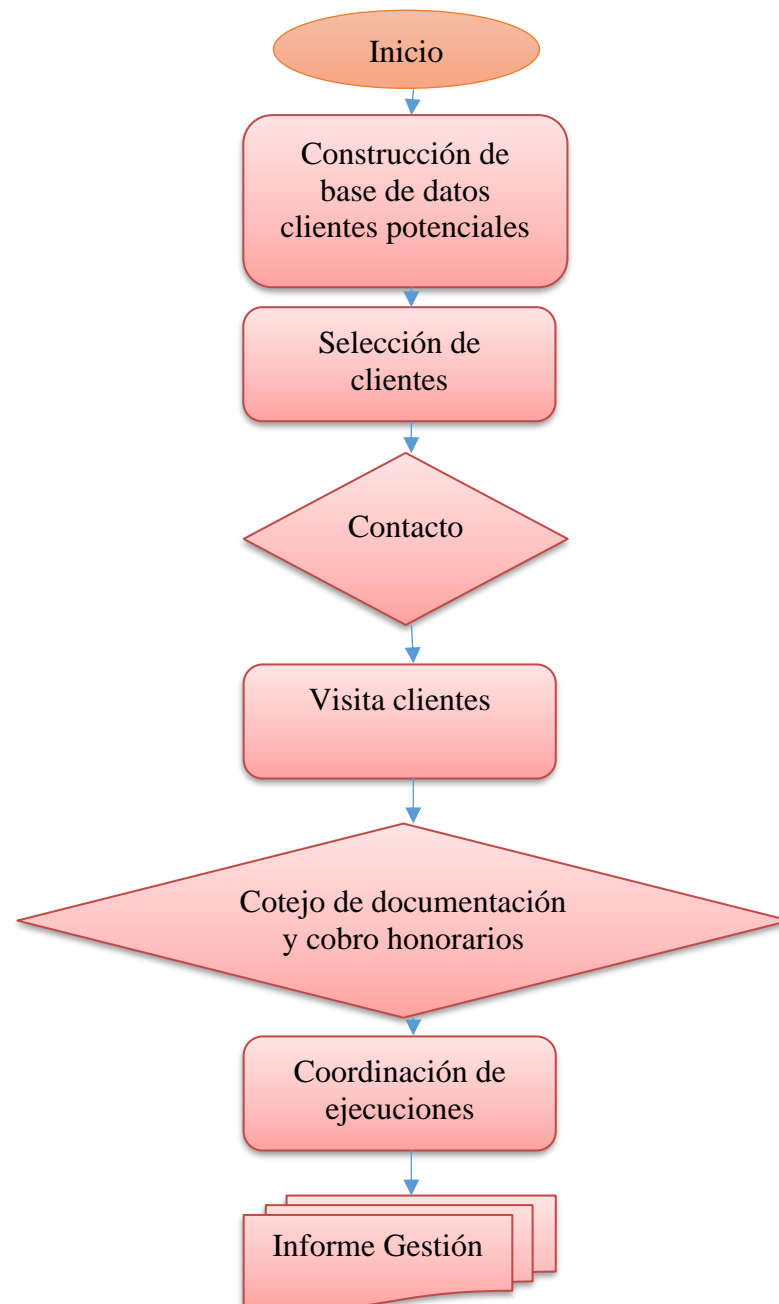
NOMBRE DEL DEPARTAMENTO, ÁREA O PROCESOS
Gerencia General
Área administrativa
NOMBRE DEL CARGO (INCLUYA CUANTOS CARGOS SE ENCUENTRAN DEFINIDOS EN EL ORGANIGRAMA)
Gerente General
PROCESOS A CARGO. EN CASO QUE APLIQUE PARA EL CARGO QUE SE ESTÁ DEFINIENDO, INDIQUE LOS PROCESOS QUE ESTARÁN BAJO RESPONSABILIDAD DE ESTE CARGO
<p>Poseer un espíritu emprendedor</p> <p>Gestión del cambio y desarrollo de la organización</p> <p>Espíritu competitivo</p> <p>Integridad ética y moral</p> <p>Motivación y dirección personal</p> <p>Liderazgo y habilidad comunicativa</p>
RESPONSABILIDADES: TEMAS PUNTUALES POR LOS CUALES ES RESPONSABLE (¿DE QUÉ ES RESPONSABLE?).
Planificación de consultorías y proyectos
Dirección del equipo de trabajo
Control de proyectos
Presentación de informes de gestión
Programación de actividades

FUNCIONES: <i>FUNCIONES ESPECÍFICAS QUE DEBE CUMPLIR (¿QUÉ DEBE REALIZAR PARA LOGRAR SUS OBJETIVOS Y CUBRIR SUS RESPONSABILIDADES?).</i>
Liderar el proceso comercial y directivo de la empresa consultorías tributarias
Establecer medidas para corregir las actividades, de tal forma que se alcancen las metas exitosamente.
Determinar y analizar rápidamente las causas que pueden originar desviaciones, para que no se vuelvan a presentar en el futuro.
Dirigir las áreas funcionales de administración y comercialización
Proporcionar información acerca de la situación de la ejecución de los planes, sirviendo como fundamento al reiniciarse el proceso de planeación.

NOMBRE DEL DEPARTAMENTO, ÁREA O PROCESOS
Administrativa
NOMBRE DEL CARGO (INCLUYA CUANTOS CARGOS SE ENCUENTRAN DEFINIDOS EN EL ORGANIGRAMA)
Gerente Administrativo
PROCESOS A CARGO. EN CASO QUE APLIQUE PARA EL CARGO QUE SE ESTÁ DEFINIENDO, INDIQUE LOS PROCESOS QUE ESTARÁN BAJO RESPONSABILIDAD DE ESTE CARGO.
Poseer habilidades de gestión y negociación
Debe comprender la gestión empresarial
Espíritu emprendedor
Capacidad para trabajar en equipo
Humano y sensible frente a los problemas sociales
Consciente de su papel en la sociedad actual
RESPONSABILIDADES: TEMAS PUNTUALES POR LOS CUALES ES RESPONSABLE (¿DE QUÉ ES RESPONSABLE?).
Planear, organizar y dirigir a la empresa para el logro de objetivos de la misma
Administración y control de la calidad del servicio
FUNCIONES: <i>FUNCIONES ESPECÍFICAS QUE DEBE CUMPLIR (¿QUÉ DEBE REALIZAR PARA LOGRAR SUS OBJETIVOS Y CUBRIR SUS RESPONSABILIDADES?).</i>
Investigar sobre las tendencias del mercado.
Acompañar los procesos operativos de la empresa para verificar que los servicios de presten adecuadamente
Establecer contacto con el área gerencial y operativa para impulsar el crecimiento empresarial
Llevar a cabo los informes financieros y balances de la empresa

NOMBRE DEL DEPARTAMENTO, ÁREA O PROCESOS
Operativo
NOMBRE DEL CARGO (INCLUYA CUANTOS CARGOS SE ENCUENTRAN DEFINIDOS EN EL ORGANIGRAMA)
Gerente operativo
PROCESOS A CARGO. EN CASO QUE APLIQUE PARA EL CARGO QUE SE ESTÁ DEFINIENDO, INDIQUE LOS PROCESOS QUE ESTARÁN BAJO RESPONSABILIDAD DE ESTE CARGO.
<p>Debe estar al tanto de lo que sucede en la compañía a diario</p> <p>Debe poseer excelentes habilidades interpersonales y un fuerte espíritu de liderazgo</p> <p>Deberá negociar con proveedores y clientes</p>
RESPONSABILIDADES: TEMAS PRINCIPALES POR LOS CUALES ES RESPONSABLE (¿DE QUÉ ES RESPONSABLE?).
Administración de los recursos necesarios para el correcto funcionamiento de la empresa
Planificar, implementar y supervisar el desarrollo óptimo y la ejecución de todas las actividades y procesos diarios
FUNCIONES: FUNCIONES ESPECÍFICAS QUE DEBE CUMPLIR (¿QUÉ DEBE REALIZAR PARA LOGRAR SUS OBJETIVOS Y CUBRIR SUS RESPONSABILIDADES?).
<p>Contacto con los clientes</p> <p>Mantenimiento de la oficina: limpia, presentable y funcional</p> <p>Acciones para el incremento de la productividad de la compañía</p> <p>Garantizar una cultura organizacional agradable</p> <p>Facilitar la comunicación entre departamentos, empresas y clientes</p> <p>Manejo de plataformas</p> <p>Control y actualización de publicidad</p>

7.2. Flujoograma del proceso:



8. ESTUDIO LEGAL.

8.1. Marco legal.

Este marco legal hará una referencia para la creación de empresa en Colombia. Antes de iniciar cualquier negocio es importante tener en cuenta algunos requerimientos formales que certifiquen la legalidad de constitución y formalización de la compañía a crear.

Es determinante en este caso, cumplir con requisitos de tipo legal exigidos por el Código de Comercio y demás leyes tributarias y económicas para evitar incurrir en equivocaciones que pueden generar multas y sanciones que afectan la ejecución exitosa del proyecto.

1. **Registro en cámara comercio:** Representa el primer paso legal la inscripción ante la cámara de comercio Aburra Sur, por medio del formulario RUES (Registro Único Empresarial y Social)
2. **Registro ante otras entidades:** Con este registro se cumple con los requisitos de ley para el funcionamiento del negocio; se recibe asesoría grupal sobre requisitos, registros y trámites para la conformación de la empresa.
3. **Aspectos tributarios:** Conocimiento sobre aspectos tributarios que debe cumplir el negocio, rete fuente, IVA, etiqueta empresarial
4. **Estrategia de crecimiento del negocio:** Sirve para identificar la esencia del negocio y asegurar su éxito, Diseñar el modelo de negocio, estrategias y ales de administración
5. **Estrategia de ventas:** definir la estrategia de ventas, atención y servicio al cliente, mercadeo y ventas
6. **Operación del Negocio:** Actualizar y ajustar la operación del negocio, gestionar compras e inventarios, prestación del servicio y calidad

7. **Manejo financiero del negocio:** Costear y fijar los precios del negocio, Manejo de cuentas, aspectos para mejorar la liquidez, asesorías grupales sobre lo financiero y financiamiento.

Tabla 9. Estudio legal

TRAMITE	ENTIDAD	MEDIO
IMPUESTO DE REGISTRO	Gobernación	Rentas departamentales Cámara
INSCRIPCIÓN Y CONSTITUCIÓN	Cámara de Comercio.	Taquillas
INSCRIPCIÓN LIBROS DE COMERCIO	Cámara de Comercio.	Taquillas
MATRÍCULA DE INDUSTRIA Y COMERCIO	Municipio; Secretaria de Hacienda	Cámara de Comercio
RUT Y ASIGNACIÓN DEL NIT	DIAN	Cámara de Comercio.
CERTIFICADO SANITARIO	Municipio- Secretaria de Salud	Cámara de Comercio
INFORMACIÓN DE USO DE SUELOS	Municipio	Secretaría de Planeación. Cámara de Comercio
CERTIFICADOS DE BOMBEROS	Municipio	

Fuente: Elaboración propia con base en Cámara de Comercio de Medellín.

Normatividad para la realización del proyecto:

Para la creación de empresa en el país se hace necesario el registro jurídico de la misma; este registro puede ser: como personal natural, como persona jurídica o establecimiento de comercio. Según Las disposiciones del Decreto 410 de 1971, la

creación de una nueva sociedad en el país implica tener en cuenta aspectos como (Asociación Nacional de Empresarios de Colombia, s.f.):

- Tipos de socios y denominación
- Capital social
- Número de socios o accionistas
- Responsabilidad de los socios
- Órganos de gobierno
- Transferencia de la participación
- Pago de capital
- Auditor

Dentro de la normatividad vigente para el emprendimiento en Colombia se encuentran:

- Constitución Política de Colombia de 1991
- Código de Comercio
- Decreto 934 de 2003, por el cual se reglamenta el funcionamiento del fondo emprender.
- Ley 905 de 2004, por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo del micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones.
- Ley 1014 de 2010, por la cual se dictan normas para el fomento a la cultura de emprendimiento empresarial en Colombia.
- Decreto 44 de 2006, por el cual se reglamenta el artículo 22 de la Ley 1014 de 2006, sobre constitución de nuevas empresas.

En el ámbito tributario, se expone como principal normativa a cumplir la nueva ley de financiamiento, por medio de la cual el Gobierno Nacional buscó solventar parte del presupuesto del 2019 y hacer cambios que considera necesarios en materia tributaria.

Resolución 000056 de 22-11- 2018	22/11/2018	Resolución 000056 del 22 de noviembre de 2018; Por la cual se fija el valor de la Unidad de Valor Tributario – UVT aplicable para el año 2019.
--	------------	--

Sin embargo, debe decirse que el pasado miércoles, tras analizar las demandas el alto tribunal consideró que es inconstitucional. La norma seguirá vigente lo que resta del 2019, es decir, hasta el 31 de diciembre y da espacio para que el Gobierno presente un plan B antes de finalizar el año, que empezaría a regir en el 2020 (Portafolio, 2019).

8.2. Socios.

Nombre de los socios. Valor del aporte de capital. Aporte industrial.

<i>Nombre del socio</i>	<i>Valor aporte de capital</i>	<i>Valor aporte industrial</i>
Michelle Rojas	1.500.000	
Manuela Jaramillo Quiroz	1.500.000	
Lesly Chanci Guevara	1.500.000	

9. FLUJO DE CAJA

Tabla 10. Flujo de caja

Flujo de caja														
Año	0	2020	2021	2022	2023	2024								
Cantidad		500	517	535	553	572								
Precio		\$ 80.000	\$ 82.400	\$ 84.872	\$ 87.418	\$ 90.041								
Ingresos por ventas	\$ 1.500.000	\$40.000.000,00	\$42.600.800,00	\$45.406.520,00	\$48.342.154,00	\$51.503.452,00								
Mano de obra		\$30.480.000,00	\$32.308.800,00	\$34.247.328,00	\$36.302.167,68	\$38.480.297,74								
Arriendo (coworking)		\$ 600.000,00	\$ 624.000,00	\$ 648.960,00	\$ 674.918,40	\$ 701.915,14								
Otros costos		\$ 2.244.000,00	\$ 2.333.760,00	\$ 2.427.110,40	\$ 2.524.194,82	\$ 2.625.162,61								
Intereses		\$ 888.554	\$ 623.584	\$ 328.537										
Depreciaciones		\$ 3.666.000,00												
Costos totales		\$36.990.000,00												
UAI		\$ 2.121.446,26	\$ 6.710.656,20	\$ 7.754.584,38	\$ 8.840.873,10	\$ 9.696.076,51								
Impuesto		\$ 180.322,93	\$ 570.405,78	\$ 659.139,67	\$ 751.474,21	\$ 824.166,50								
Utilidad Neta		\$ 1.941.123,33	\$ 6.140.250,42	\$ 7.095.444,70	\$ 8.089.398,89	\$ 8.871.910,01								
Depreciaciones		\$ 3.666.000,00												
Inversión inicial	\$ 9.328.000,00													
Capital de trabajo	\$ 7.620.000,00	\$ 457.200,00	\$ 484.632,00	\$ 513.709,92	\$ 544.532,52									
Crédito	\$ 7.828.000,00													
Amortización		\$ 2.334.338	\$ 2.599.308	\$ 2.894.354										
Flujo de Caja Neto	-\$ 7.620.000,00	\$ 2.815.585,48	\$ 3.056.310,64	\$ 3.687.380,42	\$ 7.544.866,37	\$ 8.871.910,01								
Flujo de caja acumulado	-\$ 7.620.000,00	-\$ 4.804.414,52	-\$ 1.748.103,88	\$ 1.939.276,54	\$ 9.484.142,91	\$18.356.052,92								
Tasa de descuento		8,16%												
VNA	\$ 509.904,50													
TIR		11,671%												
Credito		7828000												
Plazo		3					\$ 1.300.000	12 meses	10%	\$ 130.000	\$ 1.560.000			
Interes		11%					\$ 355.000	12 meses	10%	\$ 35.500	\$ 426.000			
Año	Cuota	Capital	Interes	Saldo			\$ 900.000	12 meses	10%	\$ 90.000	\$ 1.080.000			
	1	\$ 3.222.891,59	\$ 2.334.337,85	\$ 888.553,74	\$ 5.493.662,15		\$ 1.000.000	6 meses	10%	\$ 100.000	\$ 600.000			
	2	\$ 3.222.891,59	\$ 2.599.307,78	\$ 623.583,80	\$ 2.894.354,36				3,555.000	\$ 355.500	\$ 3.666.000			
	3	\$ 3.222.891,59	\$ 2.894.354,36	\$ 328.537,22	\$ 0,00									

10. CONCLUSIONES

El análisis que aquí se ha planteado, permite establecer que el plan de negocio Consultorías contables a personas naturales en el sur del Valle de Aburrá representa una propuesta viable, manteniéndose en niveles óptimos a partir del año 2020 y su proyección a 5 años permite ver la posibilidad de un status importante en el mercado de servicios a nivel local, regional y nacional, dadas las estrategias programadas para contrarrestar las demandas de un mercado en continua transformación y poniendo en prácticas las herramientas ofrecidas por las nuevas tecnologías de la información y la comunicación.

Así mismo, las proyecciones de ventas se reflejan favorables para el plan, lo que permite considerar una rentabilidad sostenible en los 5 años proyectados; sin embargo es preciso considerar las posibles contingencias y las fechas establecidas por la autoridad tributaria para los pagos de sus obligados, lo que permite considerar una programación idónea a lo largo del año.

Por otra parte, se consideró que la inversión inicial estimada quedó un poco alta , teniendo en cuenta que se trata de emprendedoras que inician sus pinitos en el mercado, razón por la cual se aportarán algunos implementos propios (equipos, papelería, entre otros, teniendo en cuenta que la implementación del código QR permite recortar esta parte del presupuesto) con el fin de reducir la inversión inicial y no arriesgarse desde el principio con un préstamo bancario tan alto, donde las obligaciones pueden ser factor negativo y representan un riesgo inicial alto; dejando estipulado este tipo de aportes para tener claridad en el manejo del ámbito financiero de la empresa.

Los estudios preliminares determinan que la situación actual del mercado es ideal para la creación del plan de negocio Consultorías contables S.A.S., ya que su proyección a 5 años evidencia una rentabilidad absoluta, además de considerar que corresponde a una línea

comercial que ha ido acrecentándose en el mercado colombiano, por lo tanto tiene una demanda y oferta importantes.

11. REFERENCIAS

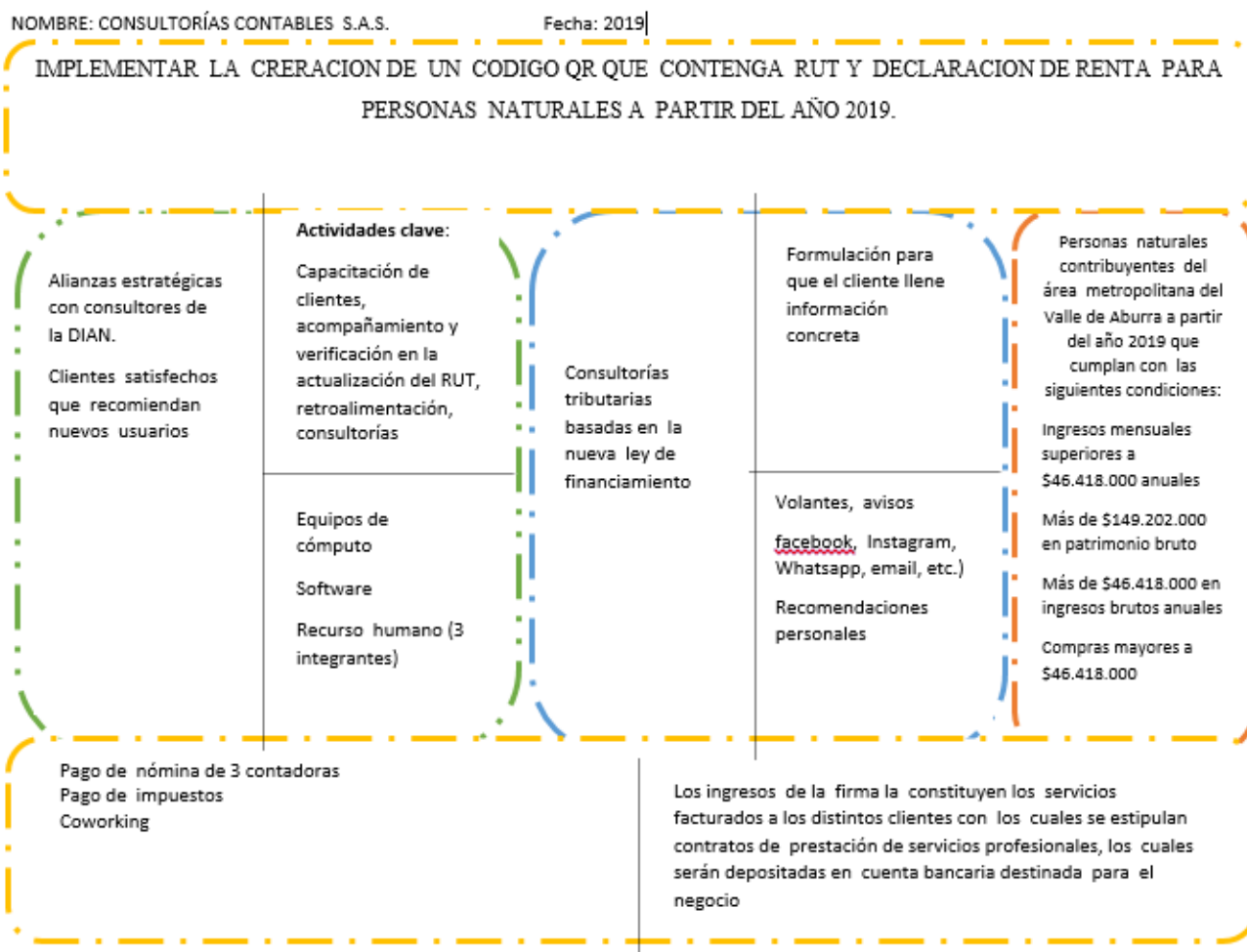
- Aguilera C, A., Becerra, P., & Patricia, D. (2012). Crecimiento empresarial basado en la Responsabilidad Social. *Pensamiento & Gestión*, (32), 1-26.
- Álvarez F, M. E., & Moyano D, W. A. (2017). Modelo de negocio para la asesoría y consultoría “on line” personalizada en la liquidación de la seguridad social y parafiscales en la ciudad de Bogotá para el año 2017.
- Benjumea, B, E. B. (2015). *Estudio de factibilidad de una empresa de consultoría* (Master's thesis, Universidad EAFIT).
- CCAS, (2017). Cámara de Comercio Aburra Sur. Informe de gestión 2017. Recuperado de: <http://www.ccas.org.co/wp-content/uploads/2018/01/INFORME-BALANCE-CCAS-2017.pdf>.
- CCAS, (2018). Cámara de Comercio Aburrá Sur. Informe de Gestión 2018.
- DANE (2018) Estadísticas del sector comercial. Recuperado de: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/servicios>
- DANE (2016) Estadísticas por tema. _Servicios. Encuesta mensual de servicios. Recuperado de: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/servicios>.
- Dinero. (2014). Aliadas estratégicas, las consultoras son socias de negocios y protagonistas imprescindibles para cualquier economía. Recuperado de <http://www.dinero.com/especiales-comerciales/consultoria/articulo/empresas-consultoria-colombia/196119>.
- Dinero. (2016)¿Por qué las empresas necesitan de la consultoría?. Recuperado de <http://www.dinero.com/edicion-impresa/negocios/articulo/la-importancia-de-la-consultaria-en-el-sector-empresarial/221898>.

García C, K. V., & Naranjo B, A. K. (2017). *La comunicación virtual en el desarrollo y crecimiento socio-económico* (Bachelor's thesis, Universidad de Guayaquil Facultad de Filosofía, Letras y Ciencias de la Educación).

La Republica (2019) Todo lo que debe saber para poder presentar su declaración de renta este año, Versión online. Recuperado de: <https://www.larepublica.co/economia/todo-lo-que-debe-saber-para-poder-presentar-su-declaracion-de-renta-este-ano-2893872>

11. ANEXOS

Anexo A. Modelo Canvas



Anexo B. Lista de empresas de consultoría en el Municipio de Envigado 2019.

1. ALBAR CONSULTORIA ORGANIZACIONAL S.A.S.
2. F.G.A. CONSULTORIAS Y CONSTRUCCION S.A.S.
3. ABBA CONSULTORIA S.A.S.
4. CONSULTORIA LOGICA ORGANIZACIONAL S.A.S.
5. INTEGRAR CONSULTORES FINANCIEROS S.A.S.
6. 3 SESENTA CONSULTORES S.A.S
7. G & G CONSULTORAS S.A.S.
8. DAVID HERNANDEZ S&H CONSULTORES S.A.S.
9. CONSULTORA ENDEMICA S.A.S.
10. T-AGRO CONSULTORES S.A.S.
11. ESTRATEGIA Y CONTROL CONSULTORES S.A.S.
12. CONSULTORES ADMINISTRATIVOS Y DE SALUD S.A.S.
13. ASOINGENIEROS CONSULTORES S.A.S.
14. JUHI CONSULTING S.A.S.
15. CONSULTCORP S.A.S.
16. MATERIALS HANDLING CONSULTANTS COLOMBIA S.A.S.
17. GESTION Y CONSULTORIA PROFESIONAL S.A.S.
18. CONSULTORIA INTERVENTORIA TECNICAS CIVILES S.A.S.
19. LORENZO BORJAS CONSULTORES S.A.S.
20. PRAGMATICA CONSULTING SAS
21. CIBELES CONSULTORIA S.A.S.
22. AZIMUT CONSULTORES S.A.S.
23. 3 MAS ASESORES & CONSULTORES S.A.S.
24. CSIG-CONSULTORIAS S.A.S.
25. CONSULTORIA Y SERVICIOS OAC S.A.S.
26. TRUE CONSULTING S.A.S.
27. ELEMENTO CONSULTORIA E INGENIERIA S.A.S.
28. IN CRESCENDO FORMACION Y CONSULTORIA S.A.S.

29. ROBLELAQ CONSULTORES S.A.S.
30. CONSULTORIAS Y CONSTRUCCIONES CIVILES S.A.S.
31. RHZ ASESORES CONSULTORES S.A.S.
32. PROCO CONSTRUCTORES E INTERVENTORES. PROCO LTDA
33. CONSULTORES Y ASESORES PROFESIONALES JILS S.A.S.
34. MSCE INGENIERIA Y CONSULTORIA EFICAZ S.A.S.
35. SOLIDO CONSULTORES S.A.S.
36. AYA CONSULTORIAS S.A.S.
37. ALCANCE CONSULTING GROUP S.A.S.
38. DIPLOMATA CONSULTORES S.A.S.
39. AENROV ASESORIAS Y CONSULTORIAS S.A.S.
40. RUSSI BOTERO CONSULTORES S.A.S.
41. MCONSULTING S.A.S.
42. BUSINESS CONSULTING INTERNATIONAL S.A.S.
43. OPEN TRADE CONSULTANTS S.A.S.
44. MASTER SKILLS CONSULTORES S.A.S.
45. TECNOMERCADEO CONSULTING S.A.S.
46. MENTOR´S GROUP:
47. GRUPO CONSULTOR EMPRESARIAL GMVC S.A.S.
48. ASESORIAS Y CONSULTORIAS EN GESTION DEL RIESGO AVO S.A.S.
49. EUNO CONSULTING S.A.S.
50. SUPERAVIT CONSULTORIAS S.A.S.
51. SALUD PÚBLICA CONSULTORES S.A.S.
52. DELFOS CONSULTING S.A.S.
53. MAS INTEGRO CONSULTORES S.A.S.
54. GRUPO ANALISIS Y CONSULTORIAS S.A.S.
55. SESELEC INGENIEROS CONSULTORES S.A.S.

Anexo C. Hojas de vida emprendedoras

Anexo D. Bosquejo de entrevista para potenciales clientes:

- **¿Ha contratado alguna vez un servicio de consultoría para su empresa o negocio/emprendimiento? Si/no**
- **¿Contrataría usted un servicio de consultoría tributaria?**
- **¿Cómo estaría dispuesto a pagar? Efectivo____ transacción bancaria on line____ pagos parciales_____ Membrecía____ otro _____ cual?_____**
- **Si contratara un servicio en asistencia de consultoría ¿qué servicios adquiriría usted?**
- **De las siguientes variables ¿cuáles consideraría al momento de contratar un servicio de consultoría?**

Experiencia

Costos

Perfil y reconocimiento de la firma

Personal de la firma

Servicio al cliente

Agilidad y tecnología

Otro

- **¿Cuál sería la tarifa por hora que estaría dispuesto a pagar por un servicio de consultoría?**

100.000

Entre \$100.000 y \$150.000

Entre \$160.000 y \$200.000

Más de \$200.000

Otro

¿Cuál?

Anexo E. Código QR

