1. Programa Académico: ESPECIALIZACION EN GESTION EMPRESARIAL

2. Nombre del Proyecto de Plan de Negocio:

Asesorías tributarias y financieras

3. Datos del (los) Autor(es):

NOMBRE	APELLIDO	CORREO ELECTRONICO	PORGRAMA	MODALIDAD
Catalina	Silva Ardila	tatasilva18@hotmail.com	Gestión empresarial	Presencial
Solanlly	Arias Poveda	Solanlly745@hotmail.com	Gestión Empresarial	Presencial

4. Fecha de entrega del documento Trabajo de Grado (26/09/2019):

5. Resumen Ejecutivo del Plan de Negocio:

Los empresarios buscan herramientas que contribuyan a la perdurabilidad y competitividad de sus negocios, mediante la superación de los problemas más comunes de dichas empresas como los ciclos de vida cortos y bajo crecimiento, este año se incluyen en las variables del dólar en el manejo de las importaciones y la falta de formalidad en el manejo contable, afectando sus indicadores de liquidez a tal punto que no cuenta con flujo de dinero suficiente para el manejo normal de su operación.

La empresa de más de 1.000 mm en ventas anuales tiene un manejo gerencia más organizado y profesional, la organización administrativa está acorde a sus necesidades por lo que les permite tener un sistema contable óptimo y contar con una plan de acción más estructurado relacionado con estrategias de crecimiento y proyección.

Las pequeñas empresas utilizan fuentes de financiamiento internas como aportaciones de los socios y reinversión de utilidades, en algunas ocasiones pude acceder a fuentes externas como el crédito con proveedores y el crédito bancario. En las pequeñas y medianas empresas el financiamiento recae directamente sobre sus propietarios, quienes suelen ser a su vez los administradores de las mismas, ya que en este tipo de organización no se distinguen niveles gerenciales; pero en su mayoría estos propietarios no son consiente del manejo financiero, en su momento fueron vendedores de alguna ferretería grande y optaron por el emprendimientos sin el conocimientos básico administrativo y requieren de un asesor financiero y contable.

Adicional encontramos un mercado potencial con los cliente morosos ante la DIAN, se han iniciado procesos judiciales de embargo o requerimientos en primera instancia para subsanar las deudas actuales, esto son los clientes que inicialmente se enfocaría nuestro proyecto, quienes no cuenta con la información necesaria para poder subsanar de manera satisfactoria esta deuda y poder seguir manejado su negocio de manera rentable.

6. Planteamiento del Plan de Negocio:

6.1 Identificación de la necesidad a resolver:

Según una publicación del periódico La república, "en el marco de las jornadas la entidad que administra las obligaciones tributarias del país convocó a 36.213 contribuyentes morosos que adeudan $3,8 billones para que se pongan al día", en la actualidad, el régimen tributario obliga a que las empresas declaren y paguen el IVA en periodos bimestrales o cuatrimestrales, dependiendo de su tamaño y facturación, pero por alguna razón no se está cumpliendo con esta obligación, ya que la mayoría de las empresas presenta sus declaraciones a tiempo pero no generan el pago.

Este reporte los ha afectado de manera negativa a las PYMES, en muchos casos por desconocimientos o facilidad, ha optado por manejar este dinero como flujo de caja, lo cual al momento de presentar el pago no cuenta con la liquidez necesaria, iniciando problemas internos. Al generar los problemas moratorios con la DIAN les impide también acceder a créditos con entidades financiera, impidiendo poder subsanar sus obligaciones y generando un déficit en su flujo de caja.

Con este análisis se propone un servicio personalizado acorde a las necesidades de cada empresa para logrando sanear estas obligaciones, prestando un servicios de asesoría que les permita tener un mejor manejo de los indicadores financieros y logrando que sea un negocio rentable y próspero.

El segmento de mercado al que va dirigido el servicio inicialmente es al sector ferretero con quien se cuenta con una demanda potencial actual de 4.772 empresa legalmente constituidas en Bogotá, el proyecto determinara los servicios que prestará a través de asesores tributarios contables experimentados y capacitados, ofreciendo asistencia de consultoría financiera para optimizar los indicadores, proyectando a largo plazo el crecimiento del negocio y disminuyendo costos operativos, no solo enfocado a temas tributarios si no a la reorganización de costos y gastos de la empresa.

Como principal problema el desconocimiento tributario enfocado principalmente en las declaraciones de IVA, por lo cual en su mayoría han optado por tomar este dinero como flujo de caja para su operación diaria, pero al momento de cruzar la información con la DIAN presenta diferencia contables y no pueden cumplir con esta obligación. Muchos comerciantes han logrado sobrellevar esta carga tributaria sin afectar sus reportes, pero se está volviendo un círculo vicioso que tarde o temprano va a afectar de manera negativa los indicadores de liquidez y no contaran con los recursos necesarios para cubrir sus obligaciones.

Para el 2019 inicia otro tema el cual es necesario generar un plan de acción inmediato para su implementación con estas mismas empresas; la Ley 1819 de 2016 establece que los obligados a declarar y pagar IVA e impuesto al consumo deberán expedir factura electrónica a partir del 1 de enero del año 2019. "Es esencial que nuestros aliados del sector ferretero conozcan cómo manejar la nueva facturación, cómo prepararla y qué requisitos

deben cumplir para que así no incurran en omisiones que más adelante podrían implicar sanciones", indicó Cortés.

6.2 Solución propuesta al problema planteado:

Se prestara un servicio personalizado por medio de outsorsing que le permitirá disminuir costos de prestación de servicios por nomina, enfocado en las empresas que desean mejorar sus indicadores financieros, manejos contables, asesorías tributarias y/o negociaciones con proveedores para las importaciones acorde a los requerimientos.

Inicialmente como valor agregado y sin consto se brindara un diagnostico financiero en las empresas que esté interesadas en conocer como esta su situación actual respecto a la competencia, estableciendo puntos críticos en los indicadores financieros, con esta información se presentara un informe detallado al propietario o socios de la empresa, en esta etapa aun no se ha prestado el servicio de asesoría, solo se estará dando una radiografía de la situación actual.

Con este análisis se podrá dar inicio una negociación del portafolio de servicios que se prestara acorde a las necesidades ya establecidas, si el propietario o los socios desean se realizaría la contratación de los servicios con una duración minina de 1 año, y se contara con acceso amplio para poder realizar una auditoria a todos los procesos contables y poder establecer las posibles soluciones.

Los manejos tributarios ya en cartera morosa con la DIAN nos encargaremos directamente de las negociaciones y si ya han afectado bancos y proveedores con el fin de subsanar esta cartera y volver a ser rentable el negocio.

Las empresas que maneja importaciones para sus inventarios se les ofrecerá un servicio especializado en búsqueda de mejorar los precios con los proveedores y amortizar el riego que se tiene por las variaciones de la TRM al momento de las compras, para lograr esto se buscaran contactos con empresas de manejo aduaneros con el fin de realizar importaciones de alto volumen para varias empresas y así amortizar los costos, en un futuro esto podría generar una asociaciones de empresas del sector ferreteros que les permita tener mayores beneficios.

6.3 Ventaja Competitiva del proyecto:

Nuestra ventaja está enfocada principalmente en buscar los clientes que actualmente tiene inconvenientes con la DIAN y desean resolver sus problemas y seguir funcionando la empresa de manera rentable, efectiva y eficaz.

La mayoría de las empresas que prestan servicios de asesorías financieras solo se enfocan en cliente que necesitan manejo contable y de bancos, pero no van más allá der servicio que realmente necesitan de las pymes, como proyectar su punto de equilibrio, de qué manera pueden hacer negociaciones con proveedores que sean más efectivos, manejar su flujo de caja para no presentar inconvenientes entre otras, siendo así no solo seremos una empresa que soluciona problemas puntuales, si no que estaremos siempre acompañándolos para que

puedan proyectar un crecimiento en el mercado siendo más estables y duraderos en el tiempo.

6.4 Definición del mercado a quien se dirigió:

Las pymes colombianas tienen la gran ventaja de que crean comunidad y sus empleados construyen allí su proyecto de vida, en especial aquellos sin formación profesional, las Pymes del país responden por 78,2% del empleo nacional y, a diferencia de las grandes, que hoy hacen recortes, registran estabilidad en sus plantas de personal.

Su tamaño les facilita enfrentar las transformaciones y pueden adecuar más pronto sus espacios físicos o tomar decisiones ágilmente, como, por ejemplo, cambiar el core del negocio.

Inicialmente el foco de clientes está en el sector ferretero, debido a una investigación de mercado, en la actualidad las ferreterías de barrio se rehúsan a desaparecer. A pesar de la entrada de los grandes formatos ferreteros al país, este tipo de negocios, no solo no se acabarán sino que además representan uno de los mercados más prometedores del comercio.

En Bogotá, por ejemplo, por cada 2.998 habitantes hay una ferretería, En las cinco principales ciudades del país es donde hay más negocios de este tipo, se muestra que en Bogotá hay 4.772 ferreterías, de las cuales cerca del 50% tiene ventas promedio mensuales de $20 millones, con un margen bruto del 34%. Una característica común a todas es que se establecen en locales arrendados, cuyo costo representa el 8% de las ventas.

Son muchos los retos del sector ferretero en esta materia y, para enfrentarlos, existe un herramienta poco son los reporte financiero, mientras más y mejor información se tenga en un negocio, mejores decisiones se toman. Por eso existe una necesidad importante de conocer y entender los reportes financieros, le permite a sus gerentes pensar de manera

estratégica en el corto plazo y tomar acciones sobre el futuro que le den vigencia a la compañía en el tiempo.

Esto no necesariamente implica un desarrollo robusto de sistemas de información, sino contar con los elementos de juicio necesarios. Una opción es apoyarse en la asesoría de consultores expertos que le ayuden a entender cómo funciona la estructura financiera, y proporcionar un tablero de control que permita una visual completa de la situación. De esta manera, el empresario podrá concentrarse en la búsqueda de clientes.

Actualmente la Secretaría de Hacienda advirtió está en el proceso de cobro y embargos a más de los 350.000 ciudadanos y a 3.000 que tiene atrasos en los pagos de IVA e ICA, entre los cuales hay un amplio clientes potenciales del sector ferretero que requieren de asesorías financieras y tributarias para poder sanear sus empresas y seguir proyectando crecimientos en el sector.

ANALISIS DOFA

DEBILIDADES ✓ Ser nuevos en el mercado ✓ Nuevos competidores	OPORTUNIDADES ✓ Crecimiento del mercado ✓ Segmento del mercado desatendido ✓ Legislación actual hace la obligatoriedad de los servicios contables y financieros
FORTALEZAS ✓ Personal especializado ✓ Servicio personalizado y a domicilio	AMENAZAS ✓ Competencia desleal ✓ Malas experiencias en anteriores contadores.

6.5. Canales de distribución, comunicación y relacionamiento con el segmento:

En la relación con el segmentos es importante contar con el apoyo de las agremiaciones de ferreteros, de tal manera que nos permitan participar en las diferentes reuniones y/o ferias, con el fin de darnos a conocer de manera más directa y con un respaldo que de confianza sobre el servicios prestado.

Buscando focalizar los clientes que tiene problemas con la DIAN se establecerán alianzas estratégicas con esta misma entidad la cual nos permitirá tener accesos a las empresa del sector que están reportadas en el listados de moroso y poder hacer una gestión con ellos de manera más directa, siendo participes de las charlas que brindan en diferentes puntos de la ciudad.

Se generara un chat en la página web y en los enlaces de las redes sociales que permitirán tener un contacto directos en primera instancia con las personas que están interesada en conocer nuestro productos, pero el principal de canal de comunicación será por medio de las visitas domiciliarias a las empresas, en las cuales se prestara todo el servicio de manera clara y así mismo el cliente podrás también participar en todo el proceso.

6.6. Equipo humano que se requirió para llevar a cabo el proyecto:

Inicialmente como se manejara un perfil definido de empresas, no se requiere de una infraestructura operativa muy grande, se requiere de un tributarista y un contador/financiero, que se encargaran de todo el contacto con las empresas y de prestar los servicios acordados

- Trubutarista: Profesionales con conocimientos en el tema tributario no solo nacional sino internacional con capacidad para gestionar situaciones tributarias globales.
- Contador y financiero: dedicado a aplicar, manejar e interpretar la contabilidad de una organización o persona, con la finalidad de producir informes para la gerencia y para terceros (tanto de manera independiente como dependiente), que sirvan para la toma de decisiones.

6.7 Plan de mercadeo:

Para los canales de distribución se tiene proyectado dos tipos de comunicación, por contacto telefónico y por redes sociales.

- El contacto telefónico se cuenta con una base preestablecida de empresas del sector ferretero con el contacto del representante legal o el contador, para lo cual se establecerá un guion acorde a cada perfil para lograr establecer la primera cita dando a resaltar las ventas de la oferta sin llegar a profundizar, ya que esto se hará en el momento de la reunión

En el manejo de redes en la actualidad, muchas empresas llevan a cabo estrategias de marketing por medio de correos electrónicos. Aunque estas deben ser llevadas de forma especial y con mucha planeación, de lo contrario, los artículos enviados terminaran en **buzón de correo no deseado**. En el caso de las redes sociales se pueden crear **campañas a bajos costos en Facebook Ads**, llegando de manera segmentada a personas interesadas en nuestros productos o servicios

6.8 Métricas claves del proyecto:

Inicialmente las dos socias de la empresa realizaran los contactos, quienes cuentan con la experiencia y profesionalismo para convertirlos en ventas efectivas, estando en capacidad de lograr la atención del cliente, identificando la necesidad primaria y presentando las posibles soluciones en nuestro portafolio. La venta efectiva será el concepto "tengan su información financiera con eficiencia, responsabilidad y calidad". Presentando a nuestros clientes los beneficios adquirir nuestros productos y servicio.

Dirigido a empresas que no cuentan con un sistema organizado y estructurado necesitando asesoría contable y tributaria y obligaciones sin cumplir ante la DIAN o el DISTRITO
Del sector ferretero hay 4772 empresas.

Según el análisis de las encuestas se puede tener del total del 5% de clientes potenciales interesados, equivalente a 238 clientes, con una proyección anual de crecimiento del 20%, garantizando la fidelización de por lo menos el 80% de los clientes, con un ingreso de venta de $2.000.000 por cliente si no se requiere revisor fiscal y $3.000.000 si se requiere revisor fiscal. Para lo cual cada socia deberá tener bajo su manejo 5 clientes lo cual equivale a 10 clientes, con quienes se firmará contrato mínimo a 1 año, garantizando una pérdida de clientes mínima y permitiendo generar nuevos clientes por referidos y voz a voz, a estos clientes se les estará sondeando constantemente sobre cómo se siente con la prestación de servicio, que le gustaría mejorar entre ostras cosa con el fin de garantizar la renovación del contrato y la consecución de nuevos clientes y seguir ampliando el portafolio de servicios.

7. Plan financiero:

En el inicio del proyecto no se requiere de una amplia inversión por el modelo del negocio, se requiere una inversión inicial de las socias de $32.555.000, proyectando que los dos primero meses no se recibirán ingresos, dando este periodo para iniciar contratos con una base ya de clientes preestablecida, lo que permitirá tener ingresos a partir del 3 mes con la mitad de los clientes proyectado, en este periodo se debe hacer visita a clientes nuevos de tal manera que para el 5to mes los ingresos estén en el punto de equilibrio de 10 por cada una de las social, lo que permitirá tener el sueldo esperado, y a partir del 7mo mes se debe haber superado el nivel de ventas esperado.

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
INVERSION	32.554.600	21.480.000	10.740.000	9.960.000	9.180.000	18.360.000	27.540.000	36.680.000	45.820.000	54.960.000	64.100.000	73.240.000
INGRESOS	-	-	10.000.000	10.000.000	20.000.000	20.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000
COSTO DE VENTA	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000
EBIT	32.054.600	20.980.000	20.240.000	19.460.000	28.680.000	37.860.000	57.040.000	66.180.000	75.320.000	84.460.000	93.600.000	102.740.000
GASTOS DE PERSONAL	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000
PAGO DE CELULAR	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000
SERVICIO DE INTENET	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000
HOSTIGN EMPRESARIAL	334.600	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL GASTOS	10.574.600	10.240.000	10.240.000	10.240.000	10.240.000	10.240.000	20.240.000	20.240.000	20.240.000	20.240.000	20.240.000	20.240.000
EBITDA	21.480.000	10.740.000	10.000.000	9.220.000	18.440.000	27.620.000	36.800.000	45.940.000	55.080.000	64.220.000	73.360.000	82.500.000
GASTOS FINANCIEROS	-		40.000	40.000	80.000	80.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000
NETO	21.480.000	10.740.000	9.960.000	9.180.000	18.360.000	27.540.000	36.680.000	45.820.000	54.960.000	64.100.000	73.240.000	82.380.000

La proyección de flujo de caja en 5 años se hace con un crecimiento esperado en ventas del 20%, generando rentabilidad en el negocio sin aun generar mayores gastos de personal, lo cual a partir del 5to años por el nivel de clientes se debe analizar ampliar la carga prestacional y tener persona de planta, generando gastos de administrativos.

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS OPERACIONALES	240.000.000	288.000.000	345.600.000	414.720.000	497.664.000
COSTO DE VENTA	6.000.000	7.200.000	8.640.000	10.368.000	12.441.600
UTILIDAD BRUTA	234.000.000	280.800.000	336.960.000	404.352.000	485.222.400
GASTOS DE PERSONAL	192.000.000	211.200.000	232.320.000	255.552.000	281.107.200
PAGO DE CELULAR	1.440.000	1.584.000	1.742.400	1.916.640	2.108.304
SERVICIO DE INTENET	1.440.000	1.584.000	1.742.400	1.916.640	2.108.304
HOSTIGN EMPRESARIAL	334.600	368.060	404.866	445.353	489.888
TOTAL GASTOS	195.214.600	214.736.060	236.209.666	259.830.633	285.813.696
UTILIDAD OPERACIONAL	38.785.400	66.063.940	100.750.334	144.521.367	199.408.704
GASTOS FINANCIEROS	960.000	1.152.000	1.382.400	1.658.880	1.990.656
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	37.825.400	64.911.940	99.367.934	142.862.487	197.418.048
IMPUESTOS	12.482.382	21.420.940	32.791.418	47.144.621	65.147.956
UTILDIAD	25.343.018	43.491.000	66.576.516	95.717.867	132.270.092

Revisando las proyecciones el negocio sería rentable desde el primer año con la inversión inicial, se debe garantizar la fidelización delos clientes en un 80% y la consecución de nuevos cliente para mantener las proyecciones de ingresos, delo contrario se debe indagar nuevos sectores de la economía que requieran de los mismo servicios, ya que el mercado es amplio entre las PYMES y este enfoque inicial solo se está haciendo para el sector ferreteros.

8. Aspectos legales y societarios:

La empresa no requiere de permiso de salubridad o licencias para su funcionamiento, para dar legitimidad a la sociedad se debe registra ante la Cámara de Comercio de Bogotá con el fin de poder ejercer contratos legales entre dichas empresas.

Para el manejo de contrato se buscara un asesor legal de al manera que permita garantizar a ambas partes el servicio prestado y el pago requerido, sin afectar el riego reputaciones por malos manejos de dineros o evasiones de impuestos.

- ✓ **Contador Público:** Poseer el título de Contador Público; Ser miembro del Colegio de Contadores Públicos – Inscrito en la Junta Central de Contadores y tener la Tarjeta profesional de contador Publico

- ✓ **Revisor Fiscal Público:** Tener la calidad de Contador Público y no podrá ser Revisor Fiscal en más de cinco sociedades por acciones

Quienes están obligados a tener revisor Fiscal en Colombia

- Cuando sus activos brutos a 31 de diciembre del 2018 fueron iguales o superiores a $ 3.906.210.000, y/o durante el año 2018 el monto de sus ingresos brutos fueron o excedieron de $ 2.343.726.000.
- Las sociedades por acciones.
- Las sucursales de compañías extranjeras.
- Las sociedades en las que, por ley o por los estatutos, la administración no corresponda a todos los socios, cuando así lo disponga cualquier número de socios

excluidos de la administración que representen no menos del veinte por ciento del capital.

- Sociedades de economía mixta.
- Empresas de servicios públicos domiciliarios.
- Propiedades horizontales mixtas o comerciales.
- Cajas de compensación familiar.
- Fondos ganaderos.
- Asociaciones de autores.
- Asociaciones gremiales agropecuarias.
- Fondos mutuos de inversión.
- Las cámaras de comercio.
- Asociaciones, fundaciones e instituciones de utilidad común.
- Instituciones no oficiales de educación.
- Empresas comunitarias.
- Corporaciones autónomas regionales

9. Referencias Bibliográficas:

https://www.dinero.com/pais/articulo/facilidades-de-pago-para-los-deudores-morosos-de-la-dian/272546

https://www.larepublica.co/economia/contribuyentes-morosos-que-deben-ponerse-al-dia-le-deben-a-la-dian-38-billones-2878453

http://fierros.com.co/blog/facturacion-electronica-sector-ferretero/

https://ganadineroconinternet.net/los-nuevos-canales-de-distribucion-email-y-redes-sociales/

https://www.datos.gov.co/Comercio-Industria-y-Turismo/Listado-de-ferreter-as/r6t8-j7at

http://fierros.com.co/ediciones/ed-75-proyecciones-fierros-2019/cifras-del-sector-ferretero-en-colombia/