



**MACROPROCESO DE APOYO
PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO
DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL
REPOSITORIO INSTITUCIONAL**

**CÓDIGO: AAAR113
VERSIÓN: 3
VIGENCIA: 2017-11-16
PAGINA: 1 de 7**

26.

FECHA Lunes, 26 de noviembre de 2018

Señores
UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
BIBLIOTECA
Ciudad

UNIDAD REGIONAL	Extensión Facatativá
TIPO DE DOCUMENTO	Trabajo De Grado
FACULTAD	Ciencias Administrativas Económicas y Contables
NIVEL ACADÉMICO DE FORMACIÓN O PROCESO	Pregrado
PROGRAMA ACADÉMICO	Contaduría Pública

El Autor(Es):

APELLIDOS COMPLETOS	NOMBRES COMPLETOS	No. DOCUMENTO DE IDENTIFICACIÓN
Quintero Quintero	Reynel Ancisar	1.070.957.904
Jaramillo Melgarejo	Laura Marcela	1.015.465.530

Diagonal 18 No. 20-29 Fusagasugá – Cundinamarca
Teléfono (091) 8281483 Línea Gratuita 018000976000
www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
NIT: 890.680.062-2

*Documento controlado por el Sistema de Gestión de la Calidad
Asegúrese que corresponde a la última versión consultando el Portal Institucional*



**MACROPROCESO DE APOYO
PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO
DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL
REPOSITORIO INSTITUCIONAL**

**CÓDIGO: AAAR113
VERSIÓN: 3
VIGENCIA: 2017-11-16
PAGINA: 2 de 7**

Director(Es) y/o Asesor(Es) del documento:

APELLIDOS COMPLETOS	NOMBRES COMPLETOS
Giraldo Duque	Cesar Augusto

TÍTULO DEL DOCUMENTO
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA EN PROVINCIA DE SABANA OCCIDENTE.

SUBTÍTULO (Aplica solo para Tesis, Artículos Científicos, Disertaciones, Objetos Virtuales de Aprendizaje)

TRABAJO PARA OPTAR AL TÍTULO DE: Aplica para Tesis/Trabajo de Grado/
Contador Público

AÑO DE EDICIÓN DEL DOCUMENTO	NÚMERO DE PÁGINAS
19/10/2018	286p

DESCRIPTORES O PALABRAS CLAVES EN ESPAÑOL E INGLÉS (Usar 6 descriptores o palabras claves)	
ESPAÑOL	INGLÉS
1.Factibilidad	Feasibility
2.Asesorías	consulting
3.Contabilidad	accounting
4.Empresas	companies
5.Negocios	business
6.Comercio	commerce

Diagonal 18 No. 20-29 Fusagasugá – Cundinamarca
Teléfono (091) 8281483 Línea Gratuita 018000976000
www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
NIT: 890.680.062-2

Documento controlado por el Sistema de Gestión de la Calidad
Asegúrese que corresponde a la última versión consultando el Portal Institucional



MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAR113
PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2017-11-16
	PAGINA: 3 de 7

RESUMEN DEL CONTENIDO EN ESPAÑOL E INGLÉS

Resumen:

En Colombia hay 2,5 millones de micro, pequeñas y medianas empresas, según Confecámaras. Por otra parte, la Provincia de Sabana Occidente continúa siendo líder en el crecimiento de unidades formalizadas y renovadas, de las seis provincias bajo la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Facatativá. En su mayoría estos entes económicos requieren externalizar su gestión contable. En esta tesis se presenta el estudio de factibilidad para la creación de una empresa dedicada a realizar asesorías contables y tributarias en la Provincia de Sabana Occidente, buscando cerciorar la factibilidad del proyecto, se determinó la muestra a través del método de muestreo estratificado proporcional poniendo en marcha una encuesta dirigida a objetivos concretos que direccionan la investigación, las conclusiones se desarrollaron dando respuesta a los objetivos, al problema planteado, el desarrollo de las encuestas, y las hipótesis general y específicas. El resultado de la investigación se da mediante la evaluación financiera del proyecto.

Abstract:

In Colombia there are 2.5 million micro, small and medium enterprises, according to Confecámaras. On the other hand, the Province of Sabana Occidente continues to be the leader in the growth of the formalized and renewed units of the six provinces under the jurisdiction of the Chamber of Commerce of Facatativa. For the most part, these businesses require outsourcing their accounting management. This thesis presents the feasibility study for the creation of a company dedicated to carrying out accounting and tax advisory services in the Province of Sabana Occidente, to determine the feasibility of the project, the sample was determined through the proportional proportional and proportional stratified sampling method. in the general objectives, the general questions, the general answers, the general questions, the general answers, the most frequent questions. The result of the investigation is given through the financial evaluation of the project.

AUTORIZACION DE PUBLICACIÓN

Por medio del presente escrito Autorizamos a la Universidad de Cundinamarca para que, en desarrollo de la presente licencia de uso parcial, pueda ejercer sobre nuestra obra las atribuciones que se indican a continuación, teniendo en cuenta que, en cualquier caso, la finalidad perseguida será facilitar, difundir y promover el aprendizaje, la enseñanza y la investigación.

En consecuencia, las atribuciones de usos temporales y parciales que por virtud de la presente licencia se autoriza a la Universidad de Cundinamarca, a los usuarios de la Biblioteca de la Universidad; así como a los usuarios de las redes, bases de datos y demás sitios web con los que la Universidad tenga perfeccionado una alianza, son:

Diagonal 18 No. 20-29 Fusagasugá – Cundinamarca
Teléfono (091) 8281483 Línea Gratuita 018000976000
www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
NIT: 890.680.062-2



AUTORIZAMOS		SI	NO
1. La reproducción por cualquier formato conocido o por conocer.	X		
2. La comunicación pública por cualquier procedimiento o medio físico o electrónico, así como su puesta a disposición en Internet.	X		
3. La inclusión en bases de datos y en sitios web sean éstos onerosos o gratuitos, existiendo con ellos previa alianza perfeccionada con la Universidad de Cundinamarca para efectos de satisfacer los fines previstos. En este evento, tales sitios y sus usuarios tendrán las mismas facultades que las aquí concedidas con las mismas limitaciones y condiciones.	X		
4. La inclusión en el Repositorio Institucional.	x		

De acuerdo con la naturaleza del uso concedido, la presente licencia parcial se otorga a título gratuito por el máximo tiempo legal colombiano, con el propósito de que en dicho lapso nuestra obra sea explotada en las condiciones aquí estipuladas y para los fines indicados, respetando siempre la titularidad de los derechos patrimoniales y morales correspondientes, de acuerdo con los usos honrados, de manera proporcional y justificada a la finalidad perseguida, sin ánimo de lucro ni de comercialización.

Para el caso de las Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía, de manera complementaria, garantizamos en nuestra calidad de estudiantes y por ende autores exclusivos, que el Trabajo de Grado en cuestión, es producto de nuestra plena autoría, de nuestro esfuerzo personal intelectual, como consecuencia de nuestra creación original particular y, por tanto, somos los únicos titulares de la misma. Además, aseguramos que no contiene citas, ni transcripciones de otras obras protegidas, por fuera de los límites autorizados por la ley, según los usos honrados, y en proporción a los fines previstos; ni tampoco contempla declaraciones difamatorias contra terceros; respetando el derecho a la imagen, intimidad, buen nombre y demás derechos constitucionales. Adicionalmente, manifestamos que no se incluyeron expresiones contrarias al orden público ni a las buenas costumbres. En consecuencia, la responsabilidad directa en la elaboración, presentación, investigación y, en general, contenidos del Trabajo de Grado es nuestra competencia exclusiva, eximiendo de toda responsabilidad a la Universidad de Cundinamarca por tales aspectos.

Sin perjuicio de los usos y atribuciones otorgadas en virtud de este documento, continuaremos conservando los correspondientes derechos patrimoniales sin modificación o restricción alguna, puesto que, de acuerdo con la legislación colombiana aplicable, el presente es un acuerdo jurídico que en ningún caso conlleva la enajenación de los derechos patrimoniales derivados del régimen del Derecho de Autor.



MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAr113
PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2017-11-16
	PAGINA: 5 de 7

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, "Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores", los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables. En consecuencia, la Universidad de Cundinamarca está en la obligación de RESPETARLOS Y HACERLOS RESPETAR, para lo cual tomará las medidas correspondientes para garantizar su observancia.

NOTA: (Trabajo de Grado):

Información Confidencial:

Este Trabajo de Grado, contiene información privilegiada, estratégica, secreta, confidencial y demás similar, o hace parte de la investigación que se adelanta y cuyos resultados finales no se han publicado. **SI ___ NO x .**
En caso afirmativo expresamente indicaremos, en carta adjunta tal situación con el fin de que se mantenga la restricción de acceso.

LICENCIA DE PUBLICACIÓN

Como titulares del derecho de autor, conferimos a la Universidad de Cundinamarca una licencia no exclusiva, limitada y gratuita sobre la obra que se integrará en el Repositorio Institucional, que se ajusta a las siguientes características:

- a) Estará vigente a partir de la fecha de inclusión en el repositorio, por un plazo de 5 años, que serán prorrogables indefinidamente por el tiempo que dure el derecho patrimonial del autor. El autor podrá dar por terminada la licencia solicitándolo a la Universidad por escrito. (Para el caso de los Recursos Educativos Digitales, la Licencia de Publicación será permanente).
- b) Autoriza a la Universidad de Cundinamarca a publicar la obra en formato y/o soporte digital, conociendo que, dado que se publica en Internet, por este hecho circula con un alcance mundial.
- c) Los titulares aceptan que la autorización se hace a título gratuito, por lo tanto, renuncian a recibir beneficio alguno por la publicación, distribución, comunicación pública y cualquier otro uso que se haga en los términos de la presente licencia y de la licencia de uso con que se publica.
- d) Los Autores, garantizamos que el documento en cuestión, es producto de nuestra plena autoría, de nuestro esfuerzo personal intelectual, como consecuencia de nuestra creación original particular y, por tanto, somos los únicos titulares de la misma. Además, aseguramos que no contiene citas, ni transcripciones de otras obras protegidas, por fuera de los límites autorizados por la ley, según los usos

Diagonal 18 No. 20-29 Fusagasugá – Cundinamarca
Teléfono (091) 8281483 Línea Gratuita 018000976000
www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
NIT: 890.680.062-2



MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAr113
PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2017-11-16
	PAGINA: 6 de 7

honrados, y en proporción a los fines previstos; ni tampoco contempla declaraciones difamatorias contra terceros; respetando el derecho a la imagen, intimidad, buen nombre y demás derechos constitucionales. Adicionalmente, manifestamos que no se incluyeron expresiones contrarias al orden público ni a las buenas costumbres. En consecuencia, la responsabilidad directa en la elaboración, presentación, investigación y, en general, contenidos es de nuestra competencia exclusiva, eximiendo de toda responsabilidad a la Universidad de Cundinamarca por tales aspectos.

e) En todo caso la Universidad de Cundinamarca se compromete a indicar siempre la autoría incluyendo el nombre del autor y la fecha de publicación.

f) Los titulares autorizan a la Universidad para incluir la obra en los índices y buscadores que estimen necesarios para promover su difusión.

g) Los titulares aceptan que la Universidad de Cundinamarca pueda convertir el documento a cualquier medio o formato para propósitos de preservación digital.

h) Los titulares autorizan que la obra sea puesta a disposición del público en los términos autorizados en los literales anteriores bajo los límites definidos por la universidad en el "Manual del Repositorio Institucional AAAM003"

i) Para el caso de los Recursos Educativos Digitales producidos por la Oficina de Educación Virtual, sus contenidos de publicación se rigen bajo la Licencia Creative Commons: Atribución- No comercial- Compartir Igual.



j) Para el caso de los Artículos Científicos y Revistas, sus contenidos se rigen bajo la Licencia Creative Commons Atribución- No comercial- Sin derivar.



Nota:

Si el documento se basa en un trabajo que ha sido patrocinado o apoyado por una entidad, con excepción de Universidad de Cundinamarca, los autores garantizan que se ha cumplido con los derechos y obligaciones requeridos por el respectivo contrato o acuerdo.

La obra que se integrará en el Repositorio Institucional, está en el siguiente archivo.

Nombre completo del Archivo Incluida su Extensión	Tipo de documento (ej. Texto, imagen, video, etc.)
---	--

Diagonal 18 No. 20-29 Fusagasugá – Cundinamarca
Teléfono (091) 8281483 Línea Gratuita 018000976000
www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
NIT: 890.680.062-2



1. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA EN PROVINCIA DE SABANA OCCIDENTE.pdf	texto
2.	
3.	
4.	

En constancia de lo anterior, Firmamos el presente documento:

APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS	FIRMA
REYNEL ANCISAR QUINTERO QUINTERO	
JARAMILLO MELGAREJO LAURA MARCELA	

12.1.50

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE
ASESORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA EN PROVINCIA DE SABANA
OCCIDENTE.

LAURA MARCELA JARAMILLO MELGAREJO
REYNEL ANCISAR QUINTERO QUINTERO

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES
CONTADURÍA PÚBLICA
FACATATIVÁ
2018

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE
ASESORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA EN PROVINCIA DE SABANA
OCCIDENTE.

LAURA MARCELA JARAMILLO MELGAREJO
REYNEL ANCISAR QUINTERO QUINTERO

Trabajo de grado para optar al título de
Contador Público

Director
DR. CESAR AUGUSTO GIRALDO DUQUE

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES
CONTADURÍA PÚBLICA
FACATATIVÁ

2018

Nota de aceptación

Firma del Presidente del Jurado

Firma del Jurado

Firma del Jurado

Facatativá, 29 de octubre de 2018 ´

AGRADECIMIENTOS

Les damos nuestros más sinceros agradecimientos a:

A Dios, por en su infinita sabiduría colmarnos de perseverancia, amor e inteligencia, para concluir con éxito una de las etapas más importantes de nuestras vidas.

A la Universidad de Cundinamarca por permitirnos ejecutar éste proyecto, y a todos aquellos docentes que de una manera a otra dedicaron parte de su tiempo para guiarnos en este proceso con la meta de adquirir el título de Contadores Públicos.

A nuestras familias, quienes nos acompañaron en este proceso de formación académica.

DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado a todos aquellos egresados de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables que han considerado emprender un proyecto empresarial en atención a todas las herramientas y conocimientos que adquirieron en la Universidad de Cundinamarca.

A todos los docentes que día a día asistieron a la Universidad con la esperanza de formar profesionales íntegros al servicio de la comunidad.

LAURA MARCELA JARAMILLO MELGAREJO.
REYNEL ANCISAR QUINTERO QUINTERO.

CONTENIDO

TABLA DE TABLAS	15
TABLA DE ANEXOS	18
RESUMEN.....	19
ABSTRACT	20
INTRODUCCIÓN.....	21
1.SÍNTESIS DEL PROYECTO	24
1.1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	24
1.1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	24
1.1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	28
1.1.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	28
1.1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	29
1.1.4.1 Objetivo general	29
1.1.4.2. Objetivos específicos	29
1.1.5. JUSTIFICACIÓN.....	30
1.1.6 HIPÓTESIS	31
1.1.6.1. Hipótesis general.....	31
1.1.6.2. Hipótesis específicas.....	32
1.1.7 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN	32
1.1.8 LIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	33
2. MARCO REFERENCIAL	34
2.1 MARCO TEORICO	34
2.1.1 ANTECEDENTES	34
2.1.1.1 De los servicios contables y tributarios en Colombia	38

2.1.2. BASES TEÓRICAS	41
2.1.2.1 Teoría del emprendimiento	41
2.1.2.2. Contaduría pública	43
2.1.2.3. Planeación tributaria.....	44
2.1.2.4. Consultorías & asesorías	45
2.1.2.5 Diagnóstico socio-económico y competitivo de la provincia de sabana occidente	48
2.1.3 SISTEMA DE VARIABLES	52
2.1.4. MATRIZ FODA.....	54
2.2 MARCO CONCEPTUAL	56
2.3 MARCO LEGAL	59
2.3.1 LEYES MARCO DEL DESARROLLO EMPRESARIAL	59
2.3.2 CONCEPTO DE PERSONA.....	62
2.3.2.1 División de las personas	63
2.3.2. ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO	69
2.3.3. CONTRATO INDIVIDUAL DE TRABAJO.....	70
2.4. MARCO GEOGRAFICO	71
3. METODOLOGÍA.....	76
3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	76
3.1.1 FUENTES Y TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN.....	78
3.2 MUESTRA Y POBLACIÓN OBJETIVO.....	81
3.2.1 POBLACIÓN O UNIVERSO	81
3.2.2 MUESTRA	81
3.3 TÉCNICAS DE DISEÑO Y OBSERVACIÓN.....	87
3.3.1 ELEMENTOS O INSTRUMENTOS A UTILIZAR.....	88
4. ESTUDIO DE MERCADO	89
4.1 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	90

4.2 MODELO DE NEGOCIO.....	92
4.2.1 SINOPSIS EMPRESARIAL.....	92
4.1.2. ANÁLISIS DEL SERVICIO.....	93
4.1.3. ANÁLISIS DE SERVICIOS SUSTITUTOS.	94
4.3 ANÁLISIS DE ENCUESTAS	95
4.4. ANÁLISIS DE MERCADO.....	139
4.4.1. BARRERAS DE ENTRADA	139
4.4.2. MERCADO NACIONAL	142
4.4.3. ASPECTOS DESTACABLES DEL SECTOR.	148
4.4.4 MERCADO OBJETIVO.....	153
4.4.4.1 Caracterización de provincia sabana occidente.....	154
4.4.5 NICHOS DE MERCADO	159
4.4.6 ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO.....	160
4.4.7 COMPETENCIA	161
4.4.8 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	166
4.4.8.1 Segmentación geográfica.....	166
4.4.9 TAMAÑO DEL MERCADO	172
4.4.10 PROVEEDORES	173
4.5 DEMANDA.....	174
4.5.1 DEMANDA POTENCIAL	174
4.5.1.1 Segmentación de la demanda por participación en PIB provincial	175
4.5.1.2 Segmentación de la demanda por sectores de importancia	176
4.5.1.3 Medición de la demanda:	177
4.6 OFERTA	180
4.6.1 TIPO DE OFERTA	186
4.6.2 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....	186
4.6.3. PARTICIPACIÓN DE LAS INSTITUCIONES DE FORMACIÓN PROFESIONAL	190
4.6.4 PRECIOS	193
4.7 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN.....	195

4.7.1 LOGOTIPO	195
4.7.2 ESTRATEGIAS PUBLICITARIAS	195
4.7.3 ESTRATEGIAS PROMOCIONALES	198
5. ESTUDIO TÉCNICO	199
5.1 MACRO LOCALIZACIÓN	199
5.1.1 FUNDAMENTACIÓN	200
5.1.2 DESARROLLO.....	201
5.3 TECNOLOGÍA DEL PROYECTO	206
5.3.1 SOFTWARE CONTABLE	207
5.4 ASPECTOS SOCIOECONÓMICOS.....	209
5.5 ESTUDIO DE MÉTODOS.....	212
5.5.1 HORARIOS.....	213
5.6 ETAPAS DE ASEGURAMIENTO Y DESARROLLO DEL ACUERDO	215
6. ESTUDIO ADMINISTRATIVO	216
6.1. ANÁLISIS FODA.....	216
6.2. ENFOQUE LEGAL.....	217
6.3. REQUERIMIENTOS DE FORMALIZACIÓN.....	218
6.3.1. OBTENCIÓN DEL CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL.	219
6.3.2. USO DE SUELOS	220
6.4. ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA	222
6.4.1. MISIÓN	222
6.4.2. VISIÓN.....	222
6.4.3 TIPOS DE ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	223
6.4.4. ELEMENTOS DE LA ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA.....	224
6.4.3 ORGANIGRAMA	226
6.4.4. MANUAL DE FUNCIONES	227

7. ESTUDIO FINANCIERO	227
7.1 SUPUESTOS FINANCIEROS	228
7.2. INVERSIONES	229
7.2.1. INVERSIÓN INICIAL	229
7.2.1.1 Activos diferidos	229
7.2.2. INVERSIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO	231
7.2.3. ACTIVOS DIFERIDOS	233
7.2.4. INVERSIÓN INICIAL	235
7.3 FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO	235
7.4. COSTOS.....	239
7.4.1. COSTOS DE OPERACIÓN	240
7.4.1.1. Costos de utilización de los servicios.....	240
7.4.1.2 Costos directos.....	240
7.4.1.3 Costos indirectos.....	241
7.4.3.1. Costos totales unitarios	243
7.4.4. PRECIO DE ASESORÍA	244
7.4.5. PROYECCION DE ASESORÍAS ANUALES.....	244
7.4.5.1 Costo directos e indirectos proyectados.....	245
7.5 FLUJO DE CAJA.....	247
8. EVALUACIÓN DEL PROYECTO	250
8.1 IMPACTO SOCIAL	250
8.2 IMPACTO AMBIENTAL	252
8.3 EVALUACION FINANCIERA.....	252
8.3.1. VALOR PRESENTE NETO	253
8.3.2. TASA INTERNA DE RETORNO.....	255
8.3.3. TASA INTERNA DE RETORNO MEJORADA	256
8.3.5. RELACIÓN BENEFICIO/COSTO	257
8.3.6 PROPUESTAS DE VALOR.....	258

8.3.7. CANALES DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO 259

BIBLIOGRAFÍA 266

TABLA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1.División política y localización de la Provincia de Sabana Occidente	72
Ilustración 2. Grafica de la población estimada - Provincia de Sabana Occidente.	74
Ilustración 3.Distribución de la población en los municipios de la Provincia de Sabana Occidente.	76
Ilustración 4.Fórmula para la muestra	83
Ilustración 5.Empresas de la Provincia de Sabana Occidente con el propósito de mejorar la calidad en su contabilidad.	97
Ilustración 6. Empresas de la Provincia de Sabana Occidente con el propósito de llevar contabilidad formal, distribuidas por municipio.	101
Ilustración 7.Empresas de la Provincia de Sabana Occidente que han utilizado servicios de asesoría contable.....	103
Ilustración 8.Empresas de la Provincia de Sabana Occidente que han utilizado servicios de asesoría contable, distribuidos por municipio.	107
Ilustración 9.Áreas que requieren asesoría con más frecuencia en las empresas de la Provincia de Sabana Occidente.	109
Ilustración 10.Áreas que requieren asesoría con más frecuencia en las empresas de la Provincia de Sabana Occidente, distribuidos por municipio.	114
Ilustración 11. Empresas que consideran sencillo acceder a servicios de asesoría contable y tributaria en la Provincia de Sabana Occidente.....	116
Ilustración 12. Empresas que consideran sencillo acceder a servicios de asesoría contable y tributaria en la Provincia de Sabana Occidente, distribuidas por municipio.	119
Ilustración 13. Frecuencia con la que acceden a servicios de asesoría contable y tributaria las empresas de la Provincia de Sabana Occidente.	121

Ilustración 14. Frecuencia con la que acceden a servicios de asesoría contable y tributaria las empresas de la Provincia de Sabana Occidente, distribuidos por Municipio.	125
Ilustración 15. ¿El servicio de asesoría contable y tributaria al que acude se encuentra domiciliado en Provincia de Sabana Occidente o fuera?	127
Ilustración 16. Domicilio de las empresas prestadoras de servicios contables, distribuidas por municipio.	130
Ilustración 17. Empresas en la Provincia de Sabana Occidente que acude al servicio de asesorías en su propio municipio.....	132
Ilustración 18. Empresas en la Provincia de Sabana Occidente que acude al servicio de asesorías en su propio municipio; distribuida por municipio	135
Ilustración 19. Calificación del costo de la asesoría contable actual en la Provincia de Sabana Occidente	136
Ilustración 20. Calificación del costo de la asesoría contable actual, distribuida por municipio.	138
Ilustración 21. Lineamiento de cobro profesional contable	147
Ilustración 22. Puntajes en el pilar de tamaño del mercado en el ICPC 2018.....	148
Ilustración 23. Puntajes en el pilar de educación superior y capacitación en el ICPC 2018.....	150
Ilustración 24. Puntajes en el pilar de innovación y dinámica empresarial en el ICPC 2018.....	151
Ilustración 25. Perfil competitivo de Provincia de Sabana Occidente.	152
Ilustración 26. Perfil competitivo de provincia de Sabana Occidente II.	153
Ilustración 27. División política de Colombia	167
Ilustración 28. Cundinamarca subdividida en Provincias.	168
Ilustración 29. Municipios Provincia de Sabana Occidente.	169
Ilustración 30. Población estimada Provincia de Sabana Occidente.....	170
Ilustración 31. Ingresos por Impuesto de Industria y comercio - Provincia de Sabana Occidente.....	171

Ilustración 32. Categoría del registro Mercantil.....	172
Ilustración 33. Participación de los municipios en el PIB Provincial.....	176
Ilustración 34. Valor agregado regional por sectores de importancia.	177
Ilustración 35. Demanda semestral.....	179
Ilustración 36. Evolución histórica de la demanda.....	181
Ilustración 37. Proyección de la demanda estimada.....	184
Ilustración 38. Frecuencia con la que usaría la asesoría	185
Ilustración 39. Contadores Inscritos titulados.....	188
Ilustración 40. Logotipo empresarial.	195
Ilustración 41. Zona centro Facatativá.....	203
Ilustración 42. Locales comerciales Zona centro.....	204
Ilustración 43. Ubicación del proyecto.....	205
Ilustración 44. Ubicación en planta	206
Ilustración 45. Viviendas por estrato en Provincia de Sabana Occidente.	210
Ilustración 46. Tasa de Analfabetismo en sabana de Occidente	211
Ilustración 47. Población desplazada	211
Ilustración 48. Diagrama de flujo general del proceso.....	212
Ilustración 49. Organigrama	226
Ilustración 50. Inversión total.	236
Ilustración 51. Fórmula anualidad	237
Ilustración 52. Formula VPN	254
Ilustración 53. Formula tasa interna de retorno	255
Ilustración 54. Formula Tasa interna de retorno mejorada	256
Ilustración 55. Formula Relación Beneficio Costo.....	258

TABLA DE TABLAS

Tabla 1. Veredas y Centros poblados de la Provincia de Sabana Occidente.....	73
Tabla 2. Variables fórmula de muestra	84
Tabla 3. Número total de registros mercantiles renovados distribuidos según municipio y mes de renovación en la Provincia de Sabana Occidente, 2017	86
Tabla 4. Variables fórmula de muestreo	86
Tabla 5. Muestra final por municipio.	87
Tabla 6. Variables fórmula de muestreo	96
Tabla 7. Muestra final por municipio.	96
Tabla 8. Empresas de la Provincia de Sabana Occidente con el propósito de llevar contabilidad formal.	97
Tabla 9. Empresas de la Provincia de Sabana Occidente con el propósito de llevar contabilidad formal, distribuidas por municipio.....	100
Tabla 10. Empresas de la Provincia de Sabana Occidente que han utilizado servicios de asesoría contable.	103
Tabla 11. Empresas de la Provincia de Sabana Occidente que han utilizado servicios de asesoría contable, distribuidos por municipio.	106
Tabla 12. Áreas que requieren asesoría con más frecuencia en las empresas de la Provincia de Sabana Occidente.	109
Tabla 13. Áreas que requieren asesoría con más frecuencia en las empresas de la Provincia de Sabana Occidente, distribuidos por municipio.	112
Tabla 14. Empresas que consideran sencillo acceder a servicios de asesoría contable y tributaria en la Provincia de Sabana Occidente.....	115
Tabla 15. Empresas que consideran sencillo acceder a servicios de asesoría y tributaria en la Provincia de Sabana Occidente, distribuidos por Municipio.....	118
Tabla 16. Frecuencia con la que acceden a servicios de asesoría contable y tributaria las empresas de la Provincia de Sabana Occidente.....	120

Tabla 17. Frecuencia con la que acceden a servicios de asesoría contable y tributaria las empresas de la Provincia de Sabana Occidente, distribuidos por Municipio	123
Tabla 18. Domicilio de las empresas prestadoras de servicios contable.....	127
Tabla 19. Domicilio de las empresas prestadoras de servicios contable, distribuidas por municipio.....	129
Tabla 20. Servicio de asesoría al que acude que se encuentra en el municipio de su ubicación.	131
Tabla 21. Servicio de asesoría al que acude que se encuentra en el municipio de su ubicación; Distribuidas por municipio	134
Tabla 22. Calificación del costo de la asesoría contable actual.....	136
Tabla 23. Calificación del costo de la asesoría contable actual; Distribuida por municipio.	137
Tabla 24. Empresas registradas en CCF clasificadas por código de actividad comercial	162
Tabla 25. Caracterización municipios de la Provincia de sabana Occidente.....	170
Tabla 26. Medida del Potencial de mercado.	178
Tabla 27. Frecuencia con la que acceden a servicios de asesoría contable y tributaria las empresas de la Provincia de Sabana Occidente, distribuidos por Municipio	179
Tabla 28. Evolución histórica de la demanda.....	181
Tabla 29. Proyección para la demanda histórica	182
Tabla 30. Distribución lineal demanda estimada.....	184
Tabla 31. Frecuencias absoluta y relativa	185
Tabla 32. Contadores Inscritos en JCC a Octubre de 2018.....	188
Tabla 33. Sociedades de Contadores Públicos	189
Tabla 34. Personas Jurídicas prestadoras de servicios contables registradas en CCF pertenecientes a Provincia de Sabana Occidente.	189
Tabla 35. Precios del servicio	194

Tabla 36. Rango de calificación para la macro localización.....	201
Tabla 37. Matriz de macro localización del proyecto.	202
Tabla 38. Matriz de micro localización del proyecto.....	204
Tabla 39. Características del predio C.	205
Tabla 40. Matriz DOFA.....	216
Tabla 41. Activos fijos	230
Tabla 42. Depreciación activos fijos.....	231
Tabla 43. Distribución del capital de trabajo	232
Tabla 44. Capital de trabajo para el ciclo productivo	233
Tabla 45. Activos diferidos	234
Tabla 46. Amortización activos diferidos.....	234
Tabla 47. Inversión total del proyecto	235
Tabla 48. Fuentes de financiamiento	235
Tabla 49. Resumen información del crédito.....	237
Tabla 50. Tabla de amortización en pesos.	238
Tabla 51. Costos directos.....	242
Tabla 52. Costos indirectos.....	242
Tabla 53. Costos mensuales.....	243
Tabla 54. Precio de mínimo de servicio	244
Tabla 55. Demanda anual atendida por servicio.....	245
Tabla 56. . Comportamiento de la inflación en los últimos 5 años.....	245
Tabla 57. Promedio de Inflación.....	245
Tabla 58. Costos directos proyectados	246
Tabla 59. Costos indirectos de proyectados	246
Tabla 60. Resumen costos anuales proyectados	247
Tabla 61. . Flujo de Caja proyectado	248
Tabla 62. Estado de resultados proyectado.....	249
Tabla 63. . Estado de tesorería proyectado	249
Tabla 64. Criterios de evaluación de proyectos	253

TABLA DE ANEXOS

Anexo 1 Cronograma de Actividades.....	260
Anexo 2 Cotización Equipo de oficina.....	279
Anexo 3 Cotización Equipo de computo	280
Anexo 4. Encuesta dirigida a Personas jurídicas y naturales de Provincia de Sabana Occidente registradas en la CCF	281
Anexo 5. Matriz de respuestas de la encuesta dirigida a Personas jurídicas y naturales de Provincia de Sabana Occidente registradas en la CCF.	283

RESUMEN

En Colombia hay 2,5 millones de micro, pequeñas y medianas empresas, según Confecámaras. Por otra parte, la Provincia de Sabana Occidente continúa siendo líder en el crecimiento de unidades formalizadas y renovadas, de las seis provincias bajo la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Facatativá. En su mayoría estos entes económicos requieren externalizar su gestión contable. En esta tesis se presenta el estudio de factibilidad para la creación de una empresa dedicada a realizar asesorías contables y tributarias en la Provincia de Sabana Occidente, buscando cerciorar la factibilidad del proyecto, se determinó la muestra a través del método de muestreo estratificado proporcional poniendo en marcha una encuesta dirigida a objetivos concretos que direccionan la investigación, las conclusiones se desarrollaron dando respuesta a los objetivos, al problema planteado, el desarrollo de las encuestas, y las hipótesis general y específicas. El resultado de la investigación se da mediante la evaluación financiera del proyecto.

Palabras clave: Factibilidad, asesorías, contabilidad, empresas, negocios, comercio.

ABSTRACT

In Colombia there are 2.5 million micro, small and medium enterprises, according to Confecámaras. On the other hand, the Province of Sabana Occidente continues to be the leader in the growth of the formalized and renewed units of the six provinces under the jurisdiction of the Chamber of Commerce of Facatativa. For the most part, these businesses require outsourcing their accounting management. This thesis presents the feasibility study for the creation of a company dedicated to carrying out accounting and tax advisory services in the Province of Sabana Occidente, to determine the feasibility of the project, the sample was determined through the proportional proportional and proportional stratified sampling method. in the general objectives, the general questions, the general answers, the general questions, the general answers, the most frequent questions. The result of the investigation is given through the financial evaluation of the project.

Keywords: Feasibility, consulting, accounting, companies, business, commerce.

INTRODUCCIÓN

La región Sabana de Occidente continúa su liderazgo como la provincia líder en crecimiento de unidades formalizadas y renovadas concentrando el 66% del total de la base empresarial de las seis provincias de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Facativá¹, además cuenta en su estructura geográfica y política con varios de los territorios más dinámicos y versátiles en materia corporativa. Teniendo en cuenta lo anterior, los municipios se han proyectado hacia el fortalecimiento empresarial y comercial, evidenciándose en las inversiones en infraestructura en áreas urbanas e industriales, así como en el incremento en el número de nuevas unidades productivas según estadísticas proporcionadas por las bases de datos de la entidad y consolidadas por CONFECÁMARAS.

Atendiendo estas características y condiciones es vital para estudiantes y egresados de carreras como Contaduría Pública preguntarse si es factible y en consecuencia viable emprender su propia empresa de asesorías contables y tributarias dentro de la Provincia de Sabana Occidente. Aun cuando entidades especializadas arrojan cifras y estadísticas que comunican un ambiente favorable para ello, es preciso emprender un completo estudio que permita visibilizar sin sesgos el panorama.

La característica prima de este tipo de empresas de servicios dedicada a la asesoría y consultoría contable y tributaria es la volatilidad y plasticidad del mercado en el

¹ CÁMARA DE COMERCIO DE FACATATIVÁ. Estudio económico 2017 Noroccidente Cundinamarqués. Facativá, Cundinamarca. 2018. P.2.

que se desenvuelven, toda vez que obedecen proporcionalmente a la demanda, que a su vez guarda estrecha relación con la tasa de aparición y liquidación de entidades comerciales, industriales y de servicios. Un factor indiscutiblemente a favor es la inherente necesidad de toda empresa naciente, en desarrollo o en proceso de extinción, de recurrir a asesorías contables y tributarias. Prescindir de este tipo de servicio aumenta considerablemente el riesgo de contraer problemas con distintos órganos gubernamentales encargados de recaudar y velar por la principal fuente del presupuesto público además de entorpecer la labor administrativa.

Para analizar la problemática que se presenta es necesario mencionar sus causas. Una de ellas es necesariamente la falta de cobertura que existe en materia contable y tributaria por parte del sector servicios, que en sí mismo es desproporcionalmente reducido si se tiene en cuenta el volumen de empresas domiciliadas en Provincia de sabana Occidente. Otros factores no menos importantes para motivar el estudio de factibilidad de una empresa es la alta tasa de desempleo a nivel nacional, flagelo que ahora afecta con más fuerza a jóvenes profesionales, la baja remuneración en la oferta laboral, la baja tasa de emprendimiento por parte de egresados de carreras competitivas y las difíciles condiciones técnicas y normativas nacionales que rigen la creación de empresa a nivel nacional.

Aunque este tipo de investigaciones son usuales entre la producción académica, realizarla profundizando desde la perspectiva contable fue de gran interés, lo cual se manifestó en una inagotable motivación por establecer los resultados. La indagación académica siempre resulta gratificante.

La investigación se realizó con ayuda de encuestas aplicadas a distintas empresas distribuidas en los distintos municipios que componen la Provincia de Sabana Occidente, utilizando procedimientos estadísticos que se ajustaban a los requerimientos y necesidades del proyecto. Aunque las herramientas utilizadas fueron más allá de la estadística: fue necesario recurrir a cuatro estudios fundamentales que comprenden la estructura de un estudio de factibilidad.

En los tres primeros títulos se expone el problema de investigación, las características sociales, demográficas y contextuales del mismo y el tipo de investigación utilizada.

A partir del cuarto título exploramos la estructura de la tesis empezando por el estudio de Mercado, seguido por el estudio técnico, el estudio administrativo y sus componentes y el estudio financiero para concluir con la evaluación del proyecto que determinará la viabilidad de este y finalmente ultimar si se dio cumplimiento a los objetivos propuestos: Identificar las características de la demanda y la oferta de servicios contables y tributarios, establecer un estudio financiero en donde se identifiquen los tipos de ingresos y costos para la creación de una empresa de asesorías contables y tributarias y elaborar la evaluación financiera del proyecto de creación de una empresa dedicada a este tipo de servicios en Provincia de Sabana Occidente.

1.SÍNTESIS DEL PROYECTO

1.1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1.1 Planteamiento del problema

Provincia de Sabana Occidente continúa su liderazgo como la provincia líder en crecimiento de unidades formalizadas y renovadas concentrando el 66% del total de la base empresarial de las seis provincias de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Facatativá, ocupa el primer lugar en matriculas de personas naturales, establecimientos de comercio y empresas, es una de las regiones más pobladas de la jurisdicción, con un total de 435.302 habitantes y representa el 23.32% de la producción departamental según proyecciones DANE 2017.²

Sin embargo, contrario a lo que pueda creerse, cifras oficiales indican poco cubrimiento en la región en materia de servicios de asesoría y consultoría. Según proyección del DANE, para Provincia de Sabana Occidente las cifras sectoriales revelan que el PIB se concentra en la industria manufacturera (42%), %, y en menor medida están servicios a las empresas (6%), de las cuales tan solo el (2%) tienen relación con asesorías contables, tributarias y/o financieras. Algo desproporcional teniendo en cuenta la cantidad de empresas y el volumen de información que estas manejan.³

² (DIRECCIÓN DE PROMOCIÓN Y DESARROLLO. Estudio económico noroccidente cundinamarqués. Facatativá.: CCF)

³ (BOLÍVAR)

Si bien es cierto que existen grandes firmas dedicadas a la asesoría contable, financiera y tributaria, estas realmente se encuentran domiciliadas en la Provincia de Sabana Centro a donde las empresas usuarias trasladan o remiten sus dudas y/o problemas a un mayor costo, en donde son tratadas junto a otras cuyo origen es principalmente la capital del país. En consecuencia, la oferta de este tipo de servicios constituye un valor marginal dentro de todo el valor agregado de Provincia de Sabana Occidente, un problema adicional para las empresas que no pueden permitirse gastar altas sumas de dinero en servicios de este tipo y una gran oportunidad para potenciales emprendedores.

En materia contable existen dos importantes obstáculos para el desarrollo normal de los procesos inherentes a esta: problema y duda. El problema se genera de manera involuntaria y se produce cuando se están cometiendo uno o varios errores contables de manera sistemática. Las dudas, por el contrario, nacen de manera consciente, cuando no existe la seguridad de cómo tratar una partida. En estos casos, al menos concurre una “luz roja” que nos advierte la posibilidad estar mal, y nos empuja inevitablemente a la consulta.

Problemas y dudas son inherentes a la dinámica diaria de empresas y comerciantes en la región Provincia de Sabana Occidente. Aun cuando la mayoría cuenta con su propio aparato contable o en su defecto un contador a cargo, los cambios más leves en políticas fiscales, normatividad relativa a la información financiera y demás circunstancias que alteren el delicado entorno económico de la entidad, hacen de la contabilidad un inestable mecanismo tremendamente vulnerable que se debe manipular con diligencia atendiendo todo tipo de requerimientos técnicos, legales y normativos. En atención a ello se vuelve indispensable la asesoría y consultoría en

materia contable y tributaria, ya sea de forma ocasional o de manera concomitante al desarrollo de las actividades diarias.

Los problemas contables más importantes se derivan de no tener correctamente estructurado lo que Iberproin, empresa colombiana dedicada a la asesoría en materia contable y financiera de PYMES, denomina PRM: Procesos + Registros + Metodología. La suma de estos tres factores, simplemente, significa tener un orden en el trabajo.⁴

Tan simple, que muchas veces no se cumple, o se acumula cierto tipo de trabajo contable, o se carece de documentación que soporte ciertos asientos o incluso no existe una manera eficaz de obtener información de la contabilidad de la empresa. Por ejemplo, movimientos de importes de caja que no se registran adecuadamente y se pierde el rastro de ese dinero. Problema usual de la pequeña y mediana empresa, en donde la problemática contable suele ser manejada por un grupo reducido y muchas veces heterogéneo de personas.⁵

Cuando una empresa crece o quiere crecer y no se dimensiona el departamento Administrativo de la mano de una asesoría contable eficaz y oportuna, los problemas vienen por doquier. Para Jorge Álvarez, vocero de Supersociedades, para muchas empresas la contabilidad y las finanzas son esas molestias que hay que sacar adelante y se hace de cualquier manera, siendo éste el mayor de todos

⁴ ÁLVAREZ, Jorge. Estos son los principales problemas de contabilidad que sufren las pymes. En: MuyPymes. Febrero, 2018. Vol.1, p.1-2.

⁵ Ibíd.

los errores posibles: trivializar la contabilidad prescindiendo de una correcta asesoría en el plano técnico – contable y tributario.⁶

Esta ausencia de instrucción afecta a ratios de solvencia y tesorería que ofrecen una imagen falsa de la realidad de la empresa, y que se estima contribuye al alto margen de error en la información recopilada por la Superintendencia de sociedades y la Cámara de comercio de Facatativá, quien tiene la jurisdicción de la provincia sabana de Occidente.⁷

En cuanto a las personas naturales comerciantes, en su mayoría cumple con matricularse en Cámara de Comercio, sin embargo, dejan de lado la inscripción de los libros y no llevan contabilidad, dejando de lado fines administrativos, mercantiles y laborales.

Por lo tanto, como esas personas naturales comerciantes solo manifiestan desasosiego de la parte fiscal, la DIAN, y no piensan que la contabilidad sea necesaria para otros fines, concluyen que si no les van a pedir libros de contabilidad entonces no la llevan ni siquiera para otros fines como lo administrativo, mercantil, laboral, etc. Contribuyendo así a sobredimensionar el problema en función de una evidente carencia de asesoría por profesionales capacitados para tal fin aun cuando dispongan de los medios para hacerlo.⁸

⁶ Ibíd.

⁷ Ibíd.

⁸ LINARES, Jorge. ¿Comerciantes no llevan contabilidad? En: Actualícese. Enero.2015.p.

1.1.2 Formulación del problema

¿Es factible en Provincia de Sabana Occidente crear una empresa dedicada a la asesoría contable y tributaria?

1.1.3 Sistematización del problema

- ¿Qué caracteriza a la demanda y la oferta de servicios contables y tributarios en Provincia Sabana de Occidente?
- ¿Qué tipo de ingresos y costos son generados en la creación de una empresa de asesoría contable y tributaria en Provincia de Sabana Occidente?
- ¿Qué resultados se obtienen de la evaluación financiera del proyecto de creación de una empresa de asesoría contable y tributaria en la Provincia de Sabana Occidente?

1.1.4 Objetivos de la investigación

1.1.4.1 Objetivo general

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de asesoría contable y tributaria en Provincia de Sabana Occidente.

1.1.4.2. Objetivos específicos

- Identificar las características de la demanda y la oferta de servicios contables y tributarios en Provincia de Sabana Occidente
- Establecer un estudio financiero en donde se identifiquen los tipos de ingresos y costos para la creación de una empresa de asesorías contables y tributarias en Provincia de Sabana Occidente.
- Elaborar la evaluación financiera del proyecto de creación de una empresa de asesorías contables y tributarias en Provincia de Sabana Occidente.

1.1.5. Justificación.

El desarrollo de esta propuesta está fundado en la necesidad de contribuir a mitigar los inconvenientes en materia contable y tributaria de personas naturales y jurídicas atendiendo a la falta de cobertura por parte del sector servicios en este campo en la Provincia de Sabana Occidente. Problemas y dudas constituyen el diario existir de las actividades comerciales, industriales y de servicios en esta región.

Problemas y dudas son inherentes a la dinámica diaria de empresas y comerciantes en la región Provincia de Sabana Occidente. Aun cuando la mayoría cuenta con su propio aparato contable o en su defecto un contador a cargo, los cambios más leves en políticas fiscales, normatividad relativa a la información financiera y demás circunstancias que alteren el delicado entorno económico de la entidad, hacen de la contabilidad un mecanismo vulnerable que se debe manipular con diligencia atendiendo todo tipo de requerimientos técnicos, legales y normativos. En atención a ello se vuelve indispensable la asesoría y consultoría en materia contable y tributaria, ya sea de forma ocasional o de manera concomitante al desarrollo de las actividades diarias.

Es habitual advertir la contabilidad como una molestia y no como un instrumento que permite llevar un excelente control de las actividades comerciales y tener así más posibilidades de crecer positivamente, es por eso que entre menos vigilancia existe por parte del aparato estatal es más frecuente apreciar a muchas personas naturales comerciantes que cumplen solo con el formalismo de matricularse en Cámara de Comercio, pero no con lo demás como inscribir sus libros y llevar la contabilidad de su negocio. Este es solo un ejemplo particular del tipo de errores

habituales por parte de las personas de la provincia que este proyecto busca contribuir a erradicar como parte de su servicio social remunerado.

Este proyecto contribuye a los futuros profesionales motivándolos a no limitarse a la parte técnica de la profesión contable, permite animarlos a seguir preparándose y aportando ideas de emprendiendo en temas de interés económico que son inherentes a la profesión; en este aspecto, la facultad, el programa y el asesor constituyen un módulo imprescindible para lograr este objetivo.

La tarea de la universidad es formar profesionales idóneos en temas acordes a las necesidades de los empresarios, pequeños comerciantes de hoy en día, guiando el funcionamiento del ente económico y personas del común a quienes les surgen ideas en materia de emprendimiento y de tributos. La poca experiencia y práctica de los actuales y futuros empresarios, viene dada por la falta de actualización en las metodologías existentes en materia contable, tributaria y financiera siendo este una ventaja para en nuestro proyecto.

1.1.6 Hipótesis

1.1.6.1. Hipótesis general

Es factible crear una empresa de asesoría contable y tributaria en Provincia de Sabana Occidente.

1.1.6.2. Hipótesis específicas

- Las características de la demanda y la oferta de servicios contables y tributarios en Provincia de Sabana Occidente son favorables para el proyecto.
- Un estudio financiero facilitara identificar los tipos de ingresos y costos para la creación de una empresa de asesorías contables y tributarias en Provincia de Sabana Occidente.
- La evaluación financiera del proyecto de creación de una empresa de asesorías contables y tributarias en Provincia de Sabana Occidente es favorable.

1.1.7 Línea de investigación

AREA: Emprendimiento y Desarrollo Empresarial
LINEA: Desarrollo de la capacidad empresarial

La línea de investigación está enfocada al área Emprendimiento y Desarrollo empresarial, pretende la aplicación de desarrollos teóricos para los problemas inherentes al contexto contable colombiano; así lo plantean asignaturas como, contabilidad, investigación, emprendimiento etc. Sugiere ir en busca del desarrollo económico, político, cultural y social de Provincia de Sabana Occidente y de Colombia en general.

1.1.8 Limitación de la investigación

El presente pretende establecer una visión amplia de la viabilidad y factibilidad de una empresa de asesoría contable y tributaria en Provincia Sabana de Occidente, el proyecto se orienta a recopilar y presentar procedimientos, técnicas, normativa y sugerencias para empresas del sector, estudiantes y profesionales de áreas administrativas y contables.

En el proceso de investigación y recopilación de la información necesaria para desarrollar el proyecto nos enfrentamos a distintas eventualidades que condicionan el resultado.

Capacidad Financiera: El capital propio disponible para el desarrollo de la investigación y posterior ejecución de un piloto de prueba es mínimo, por lo cual actividades que requieran financiamiento inmediato podrían verse limitadas.

Efectos longitudinales: El tiempo disponible para investigar el problema y medir el cambio o la estabilidad en el tiempo, es limitado, las condiciones en el mercado de servicios en Provincia de Sabana Occidente fluctúan constantemente haciendo imprecisas las cifras en un periodo prolongado de tiempo.

Falta de datos disponibles y/o confiables: La falta de datos o de datos confiables en algunos sectores de Provincia Sabana de Occidente probablemente es un aspecto que puede limitar el alcance de su análisis, el tamaño de su muestra, o

puede ser un obstáculo significativo para encontrar una tendencia, generalización o relación significativa.

Competencia informal: La informalidad en el desarrollo de la actividad por parte de los profesionales del área financiera y contable, es difícil de determinar ya que son personas naturales que prestan diferentes tipos de servicios conexos y en cuanto al número de empresas dedicadas a actividades contables registradas en cámara de comercio es mínimo en Provincia de Sabana Occidente.

2. MARCO REFERENCIAL

2.1 MARCO TEORICO

2.1.1 Antecedentes

Con el término emprendimiento se identifica el efecto de emprender, un verbo que hace referencia a llevar adelante una obra o un negocio. No existe una definición comúnmente aceptada de iniciativa emprendedora. Algunos autores la consideran una actividad relacionada con la destrucción creativa de Schumpeter, otros han puesto el énfasis en el descubrimiento de oportunidades y otros se han centrado en la creación de nuevas empresas.

Ya desde 1970 el Estado Colombiano, hacía referencia a la creación de nuevas empresas como una herramienta para el desarrollo económico. Las propuestas en emprendimiento se venían estableciendo, principalmente, como generadoras de ingresos en las poblaciones con menores índices de desarrollo humano⁹

Finalizando el año 1999, aparecen programas de emprendimiento de forma más específica, debido a que Colombia presentaba la mayor tasa de desempleo de las últimas décadas, situación que afectó principalmente a los jóvenes profesionales en todo el país y como respuesta a esta situación, el Gobierno a través del Ministerio de Comercio Exterior, estructura, en el marco del Plan Estratégico Exportador 1999–2009, el programa “Jóvenes Emprendedores Exportadores”.¹⁰

Este programa tuvo como objeto principal “facilitarle las herramientas necesarias para crear empresas exportadoras a los jóvenes egresados de instituciones de educación superior”. Inicialmente, el programa fue diseñado con un límite de edad de 28 años y dirigido exclusivamente a profesionales o estudiantes de carreras universitarias, y en el año 2000 se extendieron los beneficios a personas de hasta los 35 años, que fueran estudiantes o egresados de carreras de educación superior, incluidas instituciones técnicas o tecnológicas.¹¹

Fueron entonces dos programas los que hicieron parte del génesis de la política pública de emprendimiento: El programa “Jóvenes Emprendedores Exportadores”

⁹ ESCOBAR, Wilmer. antecedentes político-económicos de la Ley de Emprendimiento en Colombia. En: Revista M. Colombia, 2014. P.1.

¹⁰ *Ibid.*.p.2 (ESCOBAR)

¹¹ *Ibid.*.p.2

del Ministerio de Comercio Exterior, lanzado en conjunto con “Colombia Joven” en la Primera Feria Juvenil para el empleo “Expocamello 1999”, y el programa de Incubadoras de Empresas de base tecnológica del SENA, lanzado en el año 2000.

Con la llegada del Gobierno del Presidente Álvaro Uribe Vélez, comienza una nueva etapa para el desarrollo del emprendimiento en Colombia. Dicho Gobierno Nacional dio paso a lo que se denominó las siete (7) herramientas para la Equidad, donde “la construcción de un país de propietarios” fue una sus banderas de desarrollo.¹²

Para el adelanto de estas herramientas de equidad, el entonces Gobierno Nacional y su reforma administrativa, determinaron fusionar varios Ministerios, entre ellos el de Desarrollo Económico y Comercio Exterior, convirtiéndolo en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. De esta manera, se le otorgó a este Ministerio la responsabilidad de: “formular, adoptar, dirigir y coordinar las políticas en materia de desarrollo económico y social del país, relacionadas con la competitividad, integración y desarrollo de los sectores productivos de la industria, la micro, pequeña y mediana empresa; el comercio exterior de bienes, servicios y tecnología; la promoción de la inversión extranjera, el comercio interno y el turismo; y ejecutar las políticas, planes generales, programas y proyectos de comercio exterior” Decreto 210 de 2003, Artículo 1.¹³

En procura de la construcción de un país de propietarios, fueron varias las iniciativas que se emprendieron, siendo una de las más relevantes la creación del Fondo

¹² Ibíd.p.3

¹³ Ibíd.p.3

Emprender en cabeza del SENA en el año 2002. Con éste nuevo fondo, se propuso la creación de un instrumento de financiación para nuevas empresas, orientado a aquellas personas que siendo estudiantes de educación superior (universitaria, técnica y tecnológica) o recién egresados, presentaran un plan de negocio viable para la creación de una empresa.

La reglamentación y operación de este fondo tardó unos años. Sólo hasta el 2005 y después de varias discusiones con el Gobierno Nacional y entidades de control, se abrió la primera convocatoria del Fondo Emprender donde se financiaron 19 proyectos viables en 5 departamentos de Colombia. El avance de este instrumento ha sido formidable: en los primeros 5 años de operación, se realizaron 10 convocatorias nacionales y 50 convocatorias locales (donde gobernaciones y alcaldías hacían un aporte). Estas convocatorias, sumadas al entusiasmo emprendedor de miles de colombianos, permitió la financiación de 2.345 empresas y la asignación de 135 mil millones de pesos. Esta experiencia del Fondo Emprender ha sido aplicada en países latinoamericanos como Uruguay y Chile, y reconocida como buena práctica por parte de países centroamericanos.¹⁴

La puesta en operación del Fondo Emprender, administrado por el Fondo Nacional de Desarrollo FONADE, dio pie a la instalación de las Unidades de Emprendimiento en todo el territorio nacional. Esto se debió a que los emprendedores debían presentarse a las convocatorias con el acompañamiento de una entidad especializada que les otorgara asesoría. Gracias a esta decisión, se instalaron dichas Unidades de Emprendimiento en todos los centros de formación del SENA

¹⁴ *Ibíd.*p.3

(115) e igual número de instituciones de educación superior e incubadoras de empresas.

No obstante, estas dos herramientas como el Fondo Emprender y las Unidades de Emprendimiento ya descritas, se implementaron la Cátedra Virtual de Creación de Empresas (en convenio entre el SENA y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo), la creación de incubadoras de empresas de base tecnológica, entre otras.

La Rama Legislativa del Estado Colombiano, siendo coherente con el Plan Nacional de Desarrollo y la urgente necesidad de cambio de actitud de los ciudadanos promulgo la Ley 1014 de 2006, de Fomento a la Cultura del Emprendimiento, con el propósito fundamental de reducir las tasas de desempleo y generar un desarrollo sostenible que involucrara a todos los sectores sociales (Gubernamental, Privado y Sociedad Civil), en una articulación que trascendiera en el ámbito Nacional. Esta Ley se rige por varios principios de formación integral del ser humano: Fortalecimiento de procesos de trabajo asociativo, reconocimiento de responsabilidades y apoyo a procesos de emprendimiento sostenibles desde lo social, cultural, ambiental y regional.¹⁵

2.1.1.1 De los servicios contables y tributarios en Colombia

En Colombia desde cuando se inició la legislación mercantil se impulsó al comerciante la obligación de organizar su contabilidad y se le prescribieron pautas

¹⁵ *Ibíd.*p.3

sobre el contenido y forma de llevar los libros de contabilidad con los cuales se pretendía que se cumplieran con los objetivos básicos de esa época, de la información contable a saber.

En 1821, mediante la ley del 6 de octubre, se organiza la Contaduría General, con el fin de reglamentar el funcionamiento de la Oficina de Contaduría de Hacienda con cinco contadores bajo nombramiento oficial. Treinta años más tarde se sustituye la Corte de Cuentas por la Oficina General de Cuentas, en la cual se establece como jefe un funcionario denominado Contador Mayor Presidente. En el año de 1873 se elabora el Código Fiscal. De acuerdo con el Código de Comercio de 1887 se exige a todos los comerciantes llevar a menos cuatro libros de contabilidad: Diario, Mayor, Inventarios y Balance, junto con el libro copiador de cartas; en los años siguientes se establecen las normas y procedimientos para el manejo de estos libros, ya a comienzos del presente siglo y como resultado del desarrollo de la actividad comercial, financiera e industrial del país, se reglamentó, la revisoría fiscal y se decretaron algunas normas tributarias con el fin de incentivar la inversión privada. Por esa época surgieron empresas como la Compañía Colombiana de Tejidos y la Compañía Colombiana de Cerveza de Medellín; Hilados y Tejidos Obregón de Barranquilla, Cervecerías Bavaria y Germania y Cementos Samper en Bogotá. Paralelo a éste desarrollo surgió la necesidad de capacitación comercial y contable, y se creó la Escuela de Comercio de la Universidad de Antioquia en 1901 y la Escuela Nacional de Comercio de Bogotá en 1905. Años más tarde, estos ejemplos fueron seguidos por otras ciudades del país, que a la postre dieron origen a la organización definitiva de gremios de contadores.¹⁶

¹⁶ GIL, Emmanuel. La contabilidad en Colombia. En: Contabilidad UDN. Colombia, 2011. P. 21. (GIL)

En 1923 se expidió la Ley 17 mediante la cual se amplió la Escuela Nacional de Comercio y sus enseñanzas se orientaron de acuerdo con los modelos europeos. La actividad industrial continuó su desarrollo para fomentar la creación de sociedades anónimas, para lo cual el Gobierno expidió la Ley 58 de 1931, mediante la cual se creó la figura del Revisor Fiscal. En el artículo 46 de esta ley se dio reconocimiento a la profesión de contador juramentado. Con el paso de los años se dictaron algunas leyes adicionales encaminadas a la reglamentación de la profesión contable, por ejemplo, la Ley 73 de 1935, relacionada con el manejo contable de las empresas públicas y privadas y el ejercicio de la profesión, fijó normas reglamentarias para el ejercicio de la profesión en el país.¹⁷

En 1951 se creó el Instituto Nacional de Contadores Públicos (INCP), conformado por contadores de gran trayectoria. Cuatro años más tarde se organizó la Academia Colombiana de Contadores Públicos Titulados (Adeconti). La ley 145 de 1960 reglamento definitivamente el ejercicio de la profesión y fijó los requisitos necesarios para su práctica. En 1961 se expidió el Decreto 1651, en el que se determinaron normas y procedimientos requeridos para ejercer la profesión, llevar contabilidades, autorizar estados financieros y elaborar declaraciones de renta. Hoy en día los principios y normas de la contabilidad están descritos en el decreto 2649 de 1993, a la espera de una posible adopción de estándares internacionales que derogarían no solo ley sino también historia.¹⁸

¹⁷ *Ibíd.*p.3

¹⁸ *Ibíd.*p.3

2.1.2. Bases teóricas

2.1.2.1 Teoría del emprendimiento

Todo proceso emprendedor está integrado por tres factores, los cuales se componen de proyecto, capital y emprendedor, por tanto, el éxito de ser llevado a cabo es de la adecuada combinación y dirección de estos tres factores. Joseph Alois Schumpeter y David C. McClelland entre los autores que desarrollan el concepto de emprendedor, (por ejemplo: Richard Cantillon en 1755 fue el primer autor en acuñar el término de entrepreneur y su función dentro del sistema económico) son los autores que ejemplifican y desarrollan este concepto en la forma más aplicable a nuestra sociedad, ya que se desenvuelven en entornos sociales y económicos similares a los existentes en nuestro país. Estos autores abordan al emprendedor desde los aspectos fundamentales del emprendedor como la psicología, los recursos e ideas que deben generar los emprendedores y el correcto desarrollo de sus proyectos.¹⁹

Uno de los factores determinantes del emprendimiento es la necesidad de éxito y el hambre que demuestre por el éxito ya que este es el factor que le da el empuje necesario para afrontar posibles derrotas o fracasos, es por ello que en muchas ocasiones para un adecuado desarrollo del espíritu emprendedor son necesarias circunstancias o entornos ausentes de recursos tales como el capital.

¹⁹ LINARES, Hollman. Monografía de emprendimiento basada en la obra de Joseph Alois Schumpeter y David C. McClelland. Colombia, 2016. P.39.

Frente a la pregunta que muchos se hacen acerca de si el emprendedor se hace o se nace, es importante destacar que existen cualidades que requieren que se haya nacido con las mismas así como hay cualidades que el emprendedor va adquiriendo a lo largo de su recorrido, de las condiciones inmodificables con las cuales el emprendedor nace son los talentos los cuales corresponden a pensamientos y comportamientos propios de cada emprendedor sin haber sido influenciado por ningún comportamiento paralelo, de las características modificables se encuentran los conocimientos técnicos como el conocimiento y logros conseguidos durante su camino como emprendedor.²⁰

Cuando se habla de emprendedores se pueden distinguir siempre individuos o grupos de individuos que nos rodean y por lo tanto son catalogados bajo estos títulos, de entre estos grupos hay personas las cuales su única forma de existencia es a través del emprendimiento ya que no presentan otro medio de subsistencia, otro tipo de emprendedores que encontramos son los que según la moda o el producto estrella del momento generan técnicas de emprendimiento o están los emprendedores de tiempo completo para los cuales el emprendimiento es su profesión. De estos grupos de emprendedores podemos concluir que los que se dedican a aprovechar oportunidades de modas o nuevos productos tienen una baja tendencia hacia el éxito, ya que el éxito de un proceso emprendedor se debe en gran manera a la forma de atravesar los obstáculos, y quien se dedica a cazar productos estrella no puede contener muchas alternativas o planes para sortear los obstáculos que puedan ser presentados.²¹

²⁰ *Ibíd.*p.40.

²¹ *Ibíd.*p.50.

2.1.2.2. Contaduría pública

La Contaduría pública es una disciplina que tiene como propósito la medición, registro e interpretación del capital de una organización pública o privada. Por lo tanto, es una rama del saber cuyos fundamentos y objetivos giran en torno a la obtención de medidas y relaciones cuantitativas para la toma de decisiones, a través de la aplicación de instrumentos y técnicas matemáticas sobre cifras y datos suministrados por la contabilidad, transformándolos para su debida interpretación.²²

La persona dedicada a esta profesión es capaz de seleccionar y establecer sistemas contables; valuar, clasificar y registrar transacciones financieras; elaborar, analizar e interpretar estados financieros; elaborar las políticas financieras de una entidad; formular proyectos de inversión, establecer y mantener relaciones con las fuentes de crédito; determinar las contribuciones a cargo de la misma; formular los planes y programas de auditoría; revisar el funcionamiento del sistema contable; observar el control interno administrativo; formular planes y programas de auditoría financiera y fiscal; revisar el control interno de las entidades sujetas a dictamen; analizar e interpretar las evidencias encontradas para fundamentar una opinión dentro de una auditoría y dictaminar los estados financieros.²³

²² VALLE CORDOBA, Eva Elizabeth. Contaduría básica (UNAM edición). En: Universidad Nacional Autónoma de México. México, p. 345. 2005.

²³ *Ibíd.* p.346.

2.1.2.3. Planeación tributaria

La planeación como herramienta puede ser utilizada desde la Administración, en las compañías, para optimizar los impuestos en que estas son sujetos pasivos. Mediante la misma se logra determinar en la evaluación de los proyectos de inversión, los posibles efectos de los impuestos en forma anticipada. La planeación tributaria permite considerar alternativas de ahorro en impuestos, en los proyectos de inversiones u operaciones que se vayan a realizar; aumentar la rentabilidad de los accionistas; mejorar el flujo de caja de las compañías, programando con la debida anticipación el cumplimiento adecuado de las obligaciones tributarias.²⁴

La planeación como herramienta puede ser utilizada desde la Administración, en las compañías, para optimizar los impuestos en que estas son sujetos pasivos. Mediante la misma se logra:

- ✓ Determinar en la evaluación de los proyectos de inversión, los posibles efectos de los impuestos en forma anticipada.
- ✓ Considerar alternativas de ahorro en impuestos, en los proyectos de inversiones u operaciones que se vayan a realizar.
- ✓ Aumentar la rentabilidad de los accionistas.

²⁴ MORERA CRUZ, José Orlando. Planeación tributaria En: Actualícese. Colombia, Octubre.2017. P.16.

- ✓ Mejorar el flujo de caja de las compañías, programando con la debida anticipación el cumplimiento adecuado de las obligaciones tributarias.²⁵

2.1.2.4. Consultorías & asesorías

Tradicionalmente se utilizan indistintamente las palabras “consultoría” y “asesoría” para describir servicios subcontratados por las empresas con fines específicos. Sin embargo, existe una diferencia entre ambos términos. La “consultoría” se utiliza para temas específicos y la “asesoría” se utiliza para temas más permanentes, a largo plazo.²⁶

Son un servicio de asesoramiento contratado por y proporcionado a organizaciones por personas especialmente capacitadas y calificadas que prestan asistencia, de manera objetiva e independiente, a la organización para poner al descubierto los problemas de gestión, analizarlos, recomendar soluciones a esos problemas y coadyuvar, sí se solicita, en la aplicación de las soluciones.

Razones para buscarlas

Alcanzar los fines y objetivos de la organización mediante uno o varios de los siguientes trabajos:

²⁵ Ibíd. p.17.

²⁶ RESTREPO, Pérez Alejandro, Consultorías Vs Asesorías, En: revista empresarial y laboral. Julio, 2016. Vol.1,nº.12, p.1-5

- ✓ Resolver problemas de gestión y empresariales.
- ✓ Descubrir y evaluar nuevas oportunidades.
- ✓ Mejorar el aprendizaje.
- ✓ Poner en práctica los cambios.

CARACTERÍSTICAS

Independiente

Se caracterizan por la imparcialidad del consultor o asesor, no tiene autoridad directa para tomar decisiones y ejecutarlas. Deben asegurar la máxima participación del cliente en todo lo que hace de modo que el éxito final se logre, virtud del esfuerzo de ambos.²⁷

Consultivo

No se contrata a los consultores o asesores para dirigir las organizaciones o para tomar decisiones en nombre de los directores.

Su papel es actuar como consultores o asesores, con responsabilidad por la calidad e integridad de su consejo; los clientes asumen las responsabilidades que resulten de la aceptación de dicho consejo.²⁸

²⁷ RESTREPO, Pérez Alejandro, Consultorías Vs Asesorías, En: revista empresarial y laboral. Julio, 2016. Vol.1, nº.12, p.1-5.

²⁸ *Ibíd.*

Proporcionan conocimientos y capacidades profesionales para resolver problemas prácticos.

Una persona llega a ser consultor o asesor de empresas en el pleno sentido del término después de haber acumulado una masa considerable de conocimientos sobre los diversos problemas y situaciones que afectan a las empresas y adquirido la capacidad necesaria para identificarlos, hallar la información pertinente, analizar y sintetizar, elegir entre posibles soluciones, comunicarse con personas.²⁹

No proporcionan soluciones milagrosas

- ✓ Es un error suponer que, una vez contratado el consultor o el asesor, las dificultades desaparecen.
- ✓ La consultoría o asesoría es un trabajo difícil basado en el análisis de hechos concretos y en la búsqueda de soluciones originales pero factibles.
- ✓ El empeño decidido de la dirección de la empresa en resolver los problemas de ésta y la cooperación entre cliente y consultor o asesor son por lo menos tan importantes para el resultado final como la calidad del consejo del consultor o asesor.³⁰

²⁹ *Ibíd.*

³⁰ *Ibíd.*

2.1.2.5 Diagnóstico socio-económico y competitivo de la provincia de sabana occidente

La Provincia de Sabana Occidente se encuentra localizada en la parte centro-occidente del departamento de Cundinamarca, limita por el norte con las provincias de Gualivá y Rio Negro; por el sur con la provincia de Soacha; por el occidente con la provincia de Tequendama; y al oriente con Bogotá y la provincia de Sabana Centro. Tiene una extensión territorial de 1.027 km², lo que corresponde al 4,0% del área total del departamento, lo que la ubica como la Provincia con menor tamaño en el departamento. Su jurisdicción comprende los municipios de Bojacá, El Rosal, Funza, Madrid, Mosquera, Subachoque, Zipacón y Facatativá (cabecera de la Provincia).³¹

En la provincia Sabana de Occidente se encuentran registradas 20.073 empresas, un resultado alto con respecto a las demás regiones pues representa el 71.36% de las compañías inscritas a la entidad, y por consiguiente se puede concluir que la actividad empresarial es muy dinámica en esta zona pero además también existe una brecha muy amplia con respecto al resto de la jurisdicción.

La dinámica empresarial en esta provincia se concentra, fundamentalmente, en el sector comercial, transporte y almacenamiento, actividades financieras y de seguros e industrias manufactureras, como se puede ver a continuación.³²

³¹ HOYOS, Saúl. Plan De Competitividad De La Provincia De Sabana Occidente. Cundinamarca. Universidad del Rosario. 2014.p-57.

³² Ibíd. P.18

Con respecto al Producto Interno Bruto, según cifras del DANE, Provincia de Sabana Occidente representa el 23.32% de la producción departamental, las cifras sectoriales revelan que el PIB se concentra en la industria manufacturera (42%), adicionalmente hay otras actividades no identificadas que representan el 18%, y en menor medida están servicios a las empresas (6%), construcción de edificaciones (6%) y cultivos de productos agropecuarios. Vale la pena mencionar que temas como el comercio solo representan el 4% y lo mismo ocurre con actividades inmobiliarias. Al analizar dentro de la provincia, se destaca que el municipio con mayor participación en el PIB de Sabana de Occidente es Facatativá, le siguen en orden de importancia Funza, Mosquera y Madrid. Estos cuatro municipios aportan el 91% del PIB de la provincia, en los restantes (Subachoque, Madrid, El Rosal, Zipacón) las actividades rurales como los cultivos de productos agrícolas son las que predominan y las actividades económicas son menores.³³

Todavía hay quienes se sienten intimidados a la hora de crear empresas en Colombia. A pesar de los beneficios fiscales que acoge la Ley 1429 de 2010 y de otros apalancamientos estatales que buscan incentivar el emprendimiento, y esto sucede especialmente por el régimen tributario, por la lista de trámites que se deben agilizar para alcanzar este objetivo y porque no ven propicio el escenario económico del país para tomar esta imperiosa decisión.³⁴

Sin embargo, los expertos enfatizan que el panorama muestra las mejores condiciones para dar este paso. De hecho, estudios revelan que cada año se gestan

³³ BOLÍVAR, Cepeda Carlos Rogelio. Informe Económico Jurisdicción de la CCF. Facatativá. CCF. 2015.p.12

³⁴ (5000 EMPRESAS)nº.15, p.6

más de 100 mil nuevas empresas en el territorio nacional, de ellas al menos el 35% ubicadas en Provincia Sabana de Occidente, en cabeza de emprendedores motivados por un espíritu de mejora y de progreso que las lleva a dejar de depender de un puesto de trabajo, para asumir sus propios negocios y poder generar empleo.³⁵

“Los resultados siempre serán favorables, porque en medio de situaciones de gran complejidad económica, siempre se dan las mejores oportunidades. Pero para esto se requiere tener un gran olfato y capacidad de invención para así satisfacer los vacíos comerciales existentes y generar una demanda, lo que garantizará las ganancias deseadas y una solidez en el mercado”, sostiene el director ejecutivo de Fenalco Bogotá, Juan Esteban Orrego. Justamente de esta forma piensan todos aquellos emprendedores que en el 2016 crearon 301.334 empresas en Colombia, según el balance de Confecámaras, lo que significó un aumento del 9,6 por ciento con relación a las 275.641 establecidas en el 2013.³⁶

De estas, 71.733 corresponden a organizaciones jurídicas y los 229.601 restantes a personas naturales que se constituyeron como empresa. Entre las primeras, las sociedades por acciones simplificadas representaron el 96%, y le siguieron las sociedades limitadas, con el 2,1%.³⁷

“Aunque las empresas comerciales e industriales siguen mandando la parada, se percibe una diversificación hacia otros campos como lo son la tecnología, la

³⁵ Ibíd. p.6

³⁶ Ibíd. p.6

³⁷ Ibíd. p.6

innovación, la ciencia, los servicios logísticos, la consultoría y los temas de recreación, lo que me parece muy válido, porque esa variación de la capacidad productiva fortalece el crecimiento empresarial”, sostiene Julián Domínguez Rivera, presidente de Confecámaras”.³⁸

Esta estructura es atractiva en términos de creación de empresa en atención a la solución de diversos problemas contables y tributarios, dado que la Provincia cuenta hoy con un importante volumen de empresas y comerciantes; sin embargo, existe en cierta medida presión económica generada por la población pasiva o dependiente, particularmente en el caso de los contadores con relación laboral. Así mismo, la cercanía con el distrito y los amplios lazos en términos de conectividad terrestre (transporte público colectivo) facilitan el acceso a recurso humano proveniente del principal mercado laboral y profesional del país. Lo anterior confirma el reto que para la región significa la formulación de una agenda de proyectos económicos que, además de crear dinámicas de generación de valor, brinden oportunidades laborales de calidad para los habitantes de la provincia de Sabana Occidente.

Proceso de consulta del diagnóstico socio-económico y competitivo de sabana occidente

El miércoles 1 de septiembre de 2017, en las instalaciones del Teatro Municipal en el Municipio de Mosquera, se realizó el séptimo taller con los actores locales de la provincia, cuyo objetivo fue la construcción participativa y colectiva de un diagnóstico DOFA, el cual permitiera la identificación acertada de las necesidades

³⁸ *Ibíd.* p.7

prioritarias de la población con el fin de encontrar entornos atractivos para el desarrollo de la actividad productiva, generar y buscar nuevas inversiones, crear y consolidar empresas innovadoras que generen bienes y servicios de alto valor agregado, teniendo en cuenta los sectores económicos con mayor potencial de desarrollo.³⁹

Tendencias socio-económicas recientes de la provincia de sabana occidente

En esta sección se realiza un análisis de las tendencias socioeconómicas recientes de la Provincia del Sabana Occidente, en términos de su base económica y dotación de recursos, las condiciones de vida de sus habitantes, las infraestructuras y servicios con las que cuenta, su desempeño fiscal, así como la gestión de sus instituciones en el desarrollo de proyectos provinciales estructurantes.⁴⁰

2.1.3 Sistema de variables

Dependientes o efectos que se estudian

- ✓ **Demanda:** En economía la demanda, es definida como la cantidad de bienes y servicios que son adquiridos por consumidores a diferentes precios, a una unidad de tiempo específica, sin un parámetro temporal no podemos decir si una cantidad demanda crece o decrece;⁴¹ En la provincia Sabana de Occidente se encuentran registradas 19.649 empresas.

³⁹ HOYOS, Saúl. Plan De Competitividad De La Provincia De Sabana Occidente. Cundinamarca. Universidad del Rosario. 2014.p -65

⁴⁰ Ibíd. p. 68

⁴¹ FUNDACION WIKIPEDIA INC, Demanda en economía [En línea]. 1 ed. Colombia, 2017. p.1.

- ✓ **Oferta:** En economía la oferta es la cantidad de bienes y servicios que diversas organizaciones, instituciones, personas o empresas están dispuestas a poner a la venta, es decir, en el mercado, en un lugar determinado y a un precio dado, bien por el interés del oferente o por la determinación pura de la economía.⁴²

En la evolución de la estructura productiva del noroccidente Cundinamarqués se observa que ganan participación de compañías prestadoras de servicios a las empresas de 8,7% a 10,9 en los últimos años.⁴³

- ✓ **TIR:** La Tasa Interna de Retorno (TIR) es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto.⁴⁴

Independientes o posibles causas o correlación de los efectos que se estudian.

- ✓ **El producto interno bruto (PIB),** En macroeconomía, es conocido también como producto interior bruto o producto bruto interno (PBI), es una magnitud macroeconómica que expresa el valor monetario de la producción de bienes y servicios de demanda final de un país o región durante un período

⁴² FUNDACION WIKIPEDIA INC, Oferta [En línea]. 1 ed. Colombia, 2017. p.1.

⁴³ FUPAD Colombia, Plan Departamental de Empleo de Cundinamarca. Factores que afectan el mercado laboral en el departamento, 1 ed. Colombia, Marzo 2018 p.37

⁴⁴ ECOMIPEDIA. Tasa Interna de Retorno (TIR). Colombia, Mayo 2017. p.1

determinado, normalmente de un año.⁴⁵ Intervinientes, es decir variables que posiblemente afecten a las variables en estudio pero que no van a ser sometidas a investigación en el desarrollo de la investigación.

- ✓ **Políticas fiscales:** La política fiscal es una rama de la política económica que configura el presupuesto del Estado, y sus componentes, el gasto público y los impuestos, como variables de control para asegurar y mantener la estabilidad económica, amortiguando las variaciones de los ciclos económicos, y contribuyendo a mantener una economía creciente, de pleno empleo y sin inflación alta.⁴⁶

- ✓ **El outsourcing contable**
Comprende básicamente la recolección, clasificación, codificación y digitación de todos los documentos fuente que alimentan el proceso contable de las empresas. Adicionalmente, algunas compañías optan por entregar en outsourcing otras actividades conexas, como nómina, cartera, aspectos tributarios y financieros, entre otros.⁴⁷

2.1.4. Matriz FODA.

Una de las Herramientas más utilizadas en planificación estratégica es la matriz DOFA (Wehrich, 1982), está conforma un cuadro de la situación actual de la empresa u organización, permitiendo obtener un diagnóstico preciso que facilite la

⁴⁵ FUNDACION WIKIPEDIA INC, Producto interno bruto, [En línea]. 1 ed. Colombia, 2017. p.4.

⁴⁶ FUNDACION WIKIPEDIA INC, Política fiscal, [En línea]. 1 ed. Colombia, 2017. p.1.

⁴⁷ *Ibíd.*

toma de decisiones y que estas vayan en concordancia con los objetivos y políticas formulados⁴⁸.

El término FODA es una sigla conformada por las primeras letras de las palabras Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. Esta permite definir cual presenta las oportunidades y amenazas del entorno y las fortalezas y debilidades de la empresa, corporación o unidad de negocios y aspectos externo e internos que favorezcan o inhiban el buen funcionamiento de la empresa⁴⁹, la matriz se desglosa de la siguiente manera:

- ✓ (D) debilidades: se refiere a los aspectos internos que de alguna u otra manera no permitan el crecimiento empresarial, que frenan el cumplimiento de los objetivos planteados y provocan una posición desfavorable frente a la competencia.
- ✓ (O) oportunidades: se refiere a los acontecimientos o factores positivos, favorables y explotables externos al negocio, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la empresa, y que permiten obtener ventajas competitivas.
- ✓ (F) Fortalezas: son las características internas, los recursos que se controlan, capacidades y habilidades que se posee el negocio que permiten impulsar al mismo y dar cumplimiento a las metas planteadas; y por último,

⁴⁸ FRANCES, Antonio. Estrategias y planes para la empresa con el cuadro de mando integral. Matriz estratégica. México, María Fernanda Castillo, 2006. 25 p.

⁴⁹ *Ibíd.*, p. 25.

- ✓ (A) Amenazas: son los acontecimientos que provienen del entorno del negocio, en la mayoría de las veces incontrolables por el dueño y personal de la empresa y que pueden llegar a atentar incluso contra la permanencia de la organización.

2.2 MARCO CONCEPTUAL

En materia empresarial, Colombia permaneció rezagada del contexto económico y social, producto de una inestabilidad financiera generada por la violencia, la falta de políticas públicas, la inseguridad, la pobreza y la debilidad de las estructuras del estado, y que a la vez disminuyó su capacidad de inversión y de competitividad tanto en ámbitos nacionales como internacionales.

“Colombia se enmarca en un contexto de bajo crecimiento empresarial, desempleo, e inestabilidad económica. Como respuesta a esta crisis, se ha transformado la visión de las políticas de desarrollo económico que anteriormente se encontraban orientadas a nivel nacional a la atracción de empresas extranjeras de gran dimensión. Ahora, dichas políticas comienzan a potenciar el desarrollo endógeno que se materializa por lo general en la creación de PYMES, a partir de oportunidades de negocio en el escenario local”⁵⁰

No obstante, el llegar a recorrer dicho camino, no se ha encontrado un verdadero

⁵⁰ BELSON, J. A. La actuación pública para el fomento de nuevas empresas. En: Boletín Económico ICE. 2014. no. 2813.

lineamiento, porque a pesar de estar en un buen momento económico, subsisten problemas adicionales que desmotivan al empresario local: las políticas tributarias definidas por el gobierno nacional, que generan serios desfases al comportamiento financiero y de inversión.

“El análisis del entorno donde se sitúa la empresa y del proyecto que se evalúa implementar es fundamental para determinar el impacto de las variables controlables y no controlables, así como para definir las distintas opciones mediante las cuales es posible emprender la inversión. Tan importante como identificar y dimensionar las fuerzas del entorno que influyen o afectan el comportamiento del proyecto, la empresa o, incluso, el sector industrial al que pertenecen es definir las opciones estratégicas de la decisión en un contexto dinámico. El estudio del entorno demográfico permite determinar el comportamiento de la población atendida por otros centros de asesoría y de aquella por atender con el proyecto.”⁵¹

“La viabilidad económica busca definir, mediante la comparación de los beneficios y costos estimados de un proyecto, si es rentable la inversión que demanda su implementación, mediante el estudio se buscó la viabilidad económica del proyecto.”⁵²

“La etapa de pre inversión corresponde al estudio de la viabilidad económica de las diversas opciones de solución identificadas para cada una de las ideas de

⁵¹ SAPAG C. Nassir, Proyectos de inversión. Formulación y evaluación. Chile: Pearson Educación, 2011. P25

⁵² *Ibíd.* P26

proyectos. Esta etapa se puede desarrollar de tres formas distintas, dependiendo de la cantidad y la calidad de la información considerada en la evaluación: perfil, prefactibilidad y factibilidad.

Mientras menor cantidad y calidad tenga la información, más se acerca el estudio a nivel de perfil; y mientras más y mejor sea esta, más se acerca al nivel de factibilidad. Es decir, la profundización de los estudios de viabilidad económica posibilita reducir la incertidumbre sobre algunas variables que condicional el resultado en la medición de la rentabilidad de un proyecto, a costa de una mayor inversión en estudios.

“Los niveles de prefactibilidad y factibilidad son esencialmente dinámicos; es decir, proyectan los costos y beneficios a lo largo del tiempo y los expresan mediante un flujo de caja estructurado en función de criterios convencionales previamente establecidos. En el nivel de prefactibilidad se proyectan los costos y beneficios con base en criterios cuantitativos, pero sirviéndose mayoritariamente de información secundaria. En el de factibilidad, la información tiende a ser demostrativa, y se recurre principalmente a información de tipo primario. La información primaria es la que genera la fuente misma de la información.”⁵³

“La búsqueda de satisfactores de un requerimiento o necesidad que realizan los consumidores, aunque sujeta diversas restricciones; se conoce como demanda del Mercado. Los bienes y servicios que los productores libremente deciden ofertar para

⁵³ *Ibíd.* p.33

responder a esta demanda se denominan oferta del mercado.”⁵⁴ “Mientras que la demanda del mercado estudia el comportamiento de los consumidores, la oferta del mercado corresponde a la conducta de los empresarios, es decir, a la relación entre la cantidad ofertada de un producto y su precio de transacción.”⁵⁵

“La forma más tradicional de clasificar los costos de operación de un proyecto es la que los diferencia entre costos fijos y variables. Los costos fijos totales son los costos que ver en corrieron periodo determinado, independientemente de la producción de la empresa. Los costos variables totales son aquellos que dependen del nivel de producción.”⁵⁶

2.3 MARCO LEGAL

2.3.1 Leyes marco del desarrollo empresarial

En la legislación colombiana se encuentran leyes, decretos, resoluciones y circulares que promocionan las micro, pequeñas y medianas empresas, así como la cultura del emprendimiento y demás disposiciones que regulan el sector empresarial.

⁵⁴ *Ibíd.* p.46

⁵⁵ *Ibíd.* p.55

⁵⁶ *Ibíd.* p.59

Leyes

Ley 1231 de 2008. Por la cual se unifica la factura como título valor como mecanismo de financiación para el micro, pequeño y mediano empresario, y se dictan otras disposiciones.⁵⁷

Ley 1014 de 2006. De fomento a la cultura del emprendimiento.

Ley 1116 de 2006. Por la cual se establece el Régimen de Insolvencia Empresarial en la República de Colombia y se dictan otras disposiciones.

Ley 905 de 2004. Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000. Publicada en el Diario Oficial No. 45.628. Marco normativo de la Promoción de la Mipyme en Colombia.⁵⁸

Ley 590 de 2000. Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa.

⁵⁷ MINCIT, Leyes Marco de desarrollo empresarial, Colombia. febrero, 2012. p.3

⁵⁸ *Ibíd.* p.3

Decretos

Decreto 3820 de 2008. Por el cual se reglamenta el artículo 23 de la Ley 905 del 2 de agosto de 2004, sobre la participación de las cámaras de comercio en los programas de desarrollo empresarial y se dictan otras disposiciones.

Decreto 4233 de 2004. Por medio del cual se otorga el Premio Colombiano a la Innovación Tecnológica Empresarial para las Mipymes en el 2004.

Decreto 1780 de 2003. Por medio del cual se crea el Premio Colombiano a la Innovación Tecnológica Empresarial para las Mipymes.⁵⁹

Resoluciones

Resolución 0001 del 14 de febrero de 2008 del Consejo Superior de Microempresa. Por la cual se adoptan los estatutos internos del Consejo Superior de Microempresa.

Resolución 0002 del 2 de abril de 2008 del Consejo Superior de Microempresa. Por la cual se adoptan los elementos del plan de acción del Sistema Nacional de apoyo a las Mipymes - Microempresa - por parte del Consejo Superior de Microempresa.

⁶⁰

⁵⁹ *Ibíd.*p.3

⁶⁰ *Ibíd.*p.3

Circular externa

Circular Externa No. 001 de 2008 del Consejo Superior de Microempresas. Por la cual se fijan las tarifas máximas a cobrar por concepto de honorarios y comisiones a créditos a microempresas.⁶¹

El modelo según el cual solo los comerciantes estaban obligados a llevar contabilidad dejó de ser aplicable en Colombia, ya que en el País aún las entidades sin ánimo de lucro tienen tal obligación hace rato. Más aún: según la Ley, el Gobierno puede obligar a las personas naturales a llevar contabilidad. Es bajo tal cambio de escenario, en el cual ahora la regla general es llevar contabilidad, que debe entenderse el artículo 15 de la Ley 1314 de 2009, que extendió a las personas jurídicas no comerciantes lo previsto en la ley mercantil sobre contabilidad, estados financieros, control interno, administradores, rendición de cuentas, informes a los máximos órganos sociales, revisoría fiscal y auditoría.⁶²

2.3.2 Concepto de persona

Persona es todo ente susceptible de tener derechos y contraer obligaciones. El Código Civil la define en su artículo 73 y 74, el primero las clasifica en naturales y

⁶¹ *Ibíd.* p.3

⁶² BERMUDEZ G. Hernando, *Obligados a llevar contabilidad*. Colombia. Pontificia Universidad Javeriana, septiembre, 2015. p. 1

jurídicas; y el segundo las define como todos los individuos de la especie humana, cualquiera que sea su edad, estirpe o condición.⁶³

2.3.2.1 División de las personas

ARTICULO 73. Las personas son naturales o jurídicas. De la personalidad jurídica y de las reglas especiales relativas a ella se trata en el título final de este libro.⁶⁴

ARTICULO 74. Son personas todos los individuos de la especie humana, cualquiera que sea su edad, sexo, estirpe o condición.⁶⁵

2.3.2.1.1 Nacimiento y organización de la persona jurídica

Una persona jurídica, en que es necesario tener en cuenta tres condiciones esenciales: a) el negocio jurídico (acto colectivo o acuerdo) de constitución de la personalidad; b) la autorización del Estado para ciertos grupos de personas; y c) la organización en sí.

Negocio jurídico de constitución

Todas las personas jurídicas de derecho privado requieren como un conjunto de declaraciones de voluntad, ya de los propios asociados, como sucede en las

⁶³ *Ibíd.* p.5

⁶⁴ *Ibíd.* p.9

⁶⁵ *Ibíd.* p.16

corporaciones, ya del fundador simplemente, como ocurre en las fundaciones, y en el caso de las empresas unipersonales.⁶⁶

I. Corporaciones: Declaraciones de voluntad de los asociados se dirigen a crear una persona jurídica distinta de los miembros que la componen.

Las declaraciones de voluntad son paralelas, es decir, que todas deben dirigirse a unos mismos efectos y fines; todas deben concordar acerca del objeto de la corporación, acerca de sus estatutos, forma de administración, tiempo de duración, nombre y asiento de la corporación.

II. Fundaciones: Solo se requiere la declaración de voluntad del fundador o fundadores acerca de la formación, el funcionamiento, los estatutos y demás circunstancias necesarias para la vida de la fundación.⁶⁷

La naturaleza del conjunto de declaraciones de voluntad para crear la corporación o la fundación.

La declaración o declaraciones de voluntad las consideran algunos como un contrato; el Código Civil, en su artículo 2079, denominaba contrato a la constitución de una de las más importantes categorías de personas jurídicas: las sociedades.

La constitución de la persona jurídica representa una clase especial de los negocios unilaterales (declaración de voluntad en las fundaciones) o plurilaterales (declaraciones de voluntad en las corporaciones).

⁶⁶ GARCES, Julio. Marco jurídico personería jurídica en Colombia. Colombia. Universidad Sergio Arboleda, Noviembre, 2011. P.1

⁶⁷ *Ibíd.*

La empresa unipersonal es de origen unilateral; se forma por la destinación que haga una persona natural o jurídica, que cumpla las condiciones necesarias para ejercer el comercio, de parte de sus activos, con el fin de realizar una o varias actividades mercantiles (ley 222 de 1995, art. 71).⁶⁸

Negocios jurídicos: —acuerdos o negocios colectivos— están sometidos a las reglas generales que dominan los negocios jurídicos: los constituyentes deben ser capaces de obrar, emitir declaraciones sanas de voluntad y recaer sobre un objeto lícito. Empero, en cuanto a la capacidad y los vicios de la voluntad, rigen importantes excepciones. Así, en las sociedades comerciales, especialmente las anónimas, no se tiene en cuenta el error, ni el dolo, ni la ausencia de capacidad⁶⁹

Constitución es solemne: Una persona jurídica está destinada a producir importantes efectos de derecho en relación con la colectividad, pues se tratará siempre de la declaración de un nuevo sujeto de derechos; por ese motivo, el negocio colectivo de constitución tiende a ser solemne.⁷⁰

1. Asociaciones y las fundaciones, son siempre solemnes, en el sentido de que el negocio jurídico constitutivo ha de ser consignado en un escrito, que puede ser una escritura pública o un documento privado reconocido ante notario (decr. 2150 de 1995, art. 40, inc. 2°) y en general todas las entidades privadas sin ánimo de lucro.⁷¹

2. Sociedades civiles y mercantiles, el régimen es solemne; su constitución requiere escritura pública (C. de Co., art. 110). Para que el negocio sea oponible a terceros y para la prueba de la existencia y representación, se requiere la inscripción en el

⁶⁸ *Ibíd.*

⁶⁹ *Ibíd.*

⁷⁰ *Ibíd.*

⁷¹ *Ibíd.*

registro mercantil de la cámara de comercio con jurisdicción en el lugar donde la sociedad establezca su domicilio principal (C. de Co., arts. 11 y 117).⁷²

3. Las empresas unipersonales requieren de documento escrito, que debe contener los requisitos establecidos en el artículo 72 de la ley 222 de 1995.

4. Los sindicatos solo requieren de la inscripción del acta de constitución (Const. Pol., art. 39).

Existen ciertas personas jurídicas reguladas por el sistema de la libre adquisición de la personalidad, mediante simple negocio jurídico colectivas y otras que solo adquieren la personalidad por medio del reconocimiento y aprobación del gobierno.

I. Sociedades civiles y comerciales: Adquieren la personalidad mediante la simple celebración del negocio colectivo, sin necesidad de reconocimiento especial por parte del Estado. Tales personas jurídicas se gobiernan exclusivamente por normas del derecho privado. Se exceptúan las que tengan por objeto las actividades financiera, bursátil, aseguradora y cualquiera otra relacionada con el manejo, aprovechamiento e inversión los recursos captados del público, que conforme lo ordena el artículo 335 de la Constitución Política, solo pueden ser ejercidas previa autorización del Estado.⁷³

II. Asociaciones: No persiguen fines de lucro para repartir utilidades y las fundaciones, por regla general no requieren del reconocimiento y aprobación del gobierno. Para la obtención de su personalidad, dichas entidades se constituirán por escritura pública o documento privado, establece el decreto 2150 de 1995 en el

⁷² *Ibíd.*

⁷³ *Ibíd.*

inciso 2° del artículo 40. Formarán una persona distinta de sus miembros o fundadores individualmente considerados, a partir de su registro ante la cámara de comercio con jurisdicción en el domicilio de la persona jurídica que se constituye.⁷⁴

De conformidad con las reglas generales sobre las finalidades del registro de los negocios jurídicos que no sean de tradición (C. de Co., arts. 112 y 901), debe entenderse que el registro en la cámara de comercio no es indispensable para que la persona jurídica exista, sino para efectos de publicidad y en consecuencia, si tal acto no se efectúa, será inoponible a terceros y al mismo Estado, pero la asociación o fundación nace al mundo jurídico con el documento constitutivo (C. de Co., arts. 112 y 901).

Las empresas unipersonales, que según lo dispuesto en la ley 222 de 1995, artículo 72, se "crearán mediante documento escrito", adquieren la personalidad con el simple negocio unilateral que las crea; no requieren de reconocimiento o de autorización por el Estado.

1. La organización del substrato de la persona jurídica: Toda persona jurídica debe estar estructurada con un mínimo de elementos o condiciones que permitan su reconocimiento como sujeto de derechos y, ante todo, que hagan viable la realización del objeto y los fines sociales, mediante la adquisición y el ejercicio de los derechos necesarios para tales fines.

En las corporaciones se requiere como substrato material un grupo de personas físicas; en las fundaciones, un capital afectado al cumplimiento de ciertos fines de interés general (o utilidad común).

⁷⁴ *Ibíd.*P.12

2. Naturaleza jurídica de los estatutos. Conforme al artículo 641 del Código, los estatutos de una corporación tienen fuerza obligatoria sobre ella, y sus miembros están obligados a obedecerlos bajo las penas que los mismos estatutos impongan.

Los estatutos son obligatorios no solo para los miembros constituyentes, sino también para todos los que con posterioridad ingresen en la asociación. Y aunque Código hable simplemente de "corporación", es entendido que toda persona jurídica de derecho privado se organiza mediante estatutos y que los miembros están sometidos a ellos. En cuanto a las fundaciones, los miembros están reemplazados por el personal de empleados y deben cumplir los estatutos.⁷⁵

3. Individualización de las personas jurídicas: Las personas del derecho privado deben ser individualizadas en relación con las demás personas. Esta individualización es previa a toda organización, y debe comprobarse en los estatutos.⁷⁶

a. Toda persona jurídica de derecho privado he de tener una denominación (nombre), la cual se llama comúnmente firma o razón social cuando se trata de las corporaciones que persiguen fines de lucro (sociedades).

b. Deben tener una sede (domicilio), que debe indicarse en los estatutos; pero si no se hubiere indicado, se considerará como domicilio de la persona jurídica el lugar en donde se realiza la actividad principal del objeto social.⁷⁷

⁷⁵ *Ibíd.*P.13

⁷⁶ *Ibíd.*P.13

⁷⁷ *Ibíd.*P.13

c. Objeto Social, es decir, la actividad principal a que se dedica la persona jurídica, es una circunstancia que contribuye notablemente a indicar su naturaleza propia y, por lo tanto, a calificarla en relación con las demás personas.⁷⁸

2.3.2. Establecimiento de comercio

ARTÍCULO 515. DEFINICIÓN DE ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO. Se entiende por establecimiento de comercio un conjunto de bienes organizados por el empresario para realizar los fines de la empresa. Una misma persona podrá tener varios establecimientos de comercio, y, a su vez, un solo establecimiento de comercio podrá pertenecer a varias personas, y destinarse al desarrollo de diversas actividades comerciales.⁷⁹

ARTÍCULO 516. ELEMENTOS DEL ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO. Salvo estipulación en contrario, se entiende que forman parte de un establecimiento de comercio:

- 1) La enseña o nombre comercial y las marcas de productos y de servicios;
- 2) Los derechos del empresario sobre las invenciones o creaciones industriales o artísticas que se utilicen en las actividades del establecimiento;
- 3) Las mercancías en almacén o en proceso de elaboración, los créditos y los demás valores similares;
- 4) El mobiliario y las instalaciones;

⁷⁸ *Ibíd.* P.14-16

⁷⁹ PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA. Código de comercio de Colombia: decreto 410 de 1971. Bogotá D.C. Congreso de la Republica de Colombia, 2009. P. 121

- 5) Los contratos de arrendamiento y, en caso de enajenación, el derecho al arrendamiento de los locales en que funciona si son de propiedad del empresario, y las indemnizaciones que, conforme a la ley, tenga el arrendatario;
- 6) El derecho a impedir la desviación de la clientela y a la protección de la fama comercial, y
- 7) Los derechos y obligaciones mercantiles derivados de las actividades propias del establecimiento, siempre que no provengan de contratos celebrados exclusivamente en consideración al titular de dicho establecimiento.⁸⁰

2.3.3. Contrato individual de trabajo

ARTICULO 22. DEFINICION.

1. Contrato de trabajo es aquel por el cual una persona natural se obliga a prestar un servicio personal a otra persona, natural o jurídica, bajo la continuada dependencia o subordinación de la segunda y mediante remuneración. 2. Quien presta el servicio se denomina trabajador, quien lo recibe y remunera, empleador, y la remuneración, cualquiera que sea su forma, salario.⁸¹

⁸⁰ *Ibíd* p. 122

⁸¹ PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA. Código de comercio de Colombia: decreto 410 de 1971. Bogotá D.C. Congreso de la Republica de Colombia, 2009. P. 339

ARTICULO 23. ELEMENTOS ESENCIALES.

1. Para que haya contrato de trabajo se requiere que concurren estos tres elementos esenciales:

- a. La actividad personal del trabajador, es decir, realizada por sí mismo;
- b. La continuada subordinación o dependencia del trabajador respecto del empleador, que faculta a éste para exigirle el cumplimiento de órdenes, en cualquier momento, en cuanto al modo, tiempo o cantidad de trabajo, e imponerle reglamentos, la cual debe mantenerse por todo el tiempo de duración del contrato. Todo ello sin que afecte el honor, la dignidad y los derechos mínimos del trabajador en concordancia con los tratados o convenios internacionales que sobre derechos humanos relativos a la materia obliguen al país; y
- c. Un salario como retribución del servicio.⁸²

2.4. MARCO GEOGRAFICO

La Provincia de Sabana Occidente es una de las 15 provincias del departamento de Cundinamarca en Colombia, se encuentra localizada en la parte centro-occidente del departamento de Cundinamarca, limita por el norte con las provincias de Gualivá y Rionegro; por el sur con la provincia de Soacha; por el occidente con la provincia de Tequendama; y al oriente con Bogotá y la provincia de Sabana Centro⁸³.

⁸² *Ibíd.*341

⁸³ DEPARTAMENTO DE CUNDINAMARCA. Informe de la situación de las finanzas públicas. 1 ed. Colombia: Departamento de Cundinamarca, 2015 p.2-3.

Su jurisdicción comprende los municipios de Bojacá, El Rosal, Funza, Madrid, Mosquera, Subachoque, Zipacón y Facatativá, siendo de las provincias de Cundinamarca de mayor población con 418.329 habitantes⁸⁴, y una extensión territorial de 932,51 km² ⁸⁵ y catalogada como unas de las provincias de mayor dinamismo económico y empresarial.

Ilustración 1. División política y localización de la Provincia de Sabana Occidente



Fuente: Estadísticas básicas Hemeroteca Gobernación de Cundinamarca

⁸⁴ BOLIVAR CEPEDA, Carlos Rogelio. Estudio económico 2017 Noroccidente cundinamarqués; Caracterización de los municipios de la jurisdicción. Facatativá, 2018 P.20

⁸⁵ FUNDACION WIKIPEDIA INC, [En línea]. 1 ed. Colombia. Provincia de Sabana Occidente. Colombia, 2014. p.5.

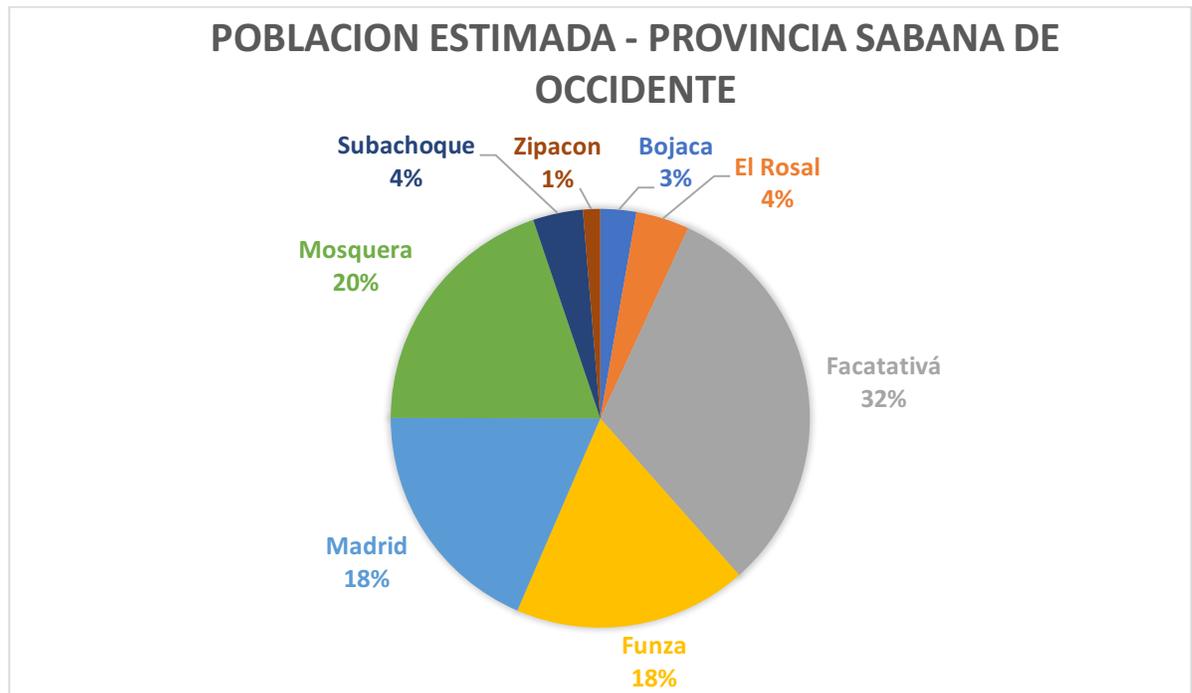
Tabla 1. Veredas y Centros poblados de la Provincia de Sabana Occidente

PROVINCIA SABANA OCCIDENTE		
Municipio	No de veredas	No de centros poblados
Facatativá	14	0
Bojacá	9	0
El rosal	13	0
Funza	5	0
Madrid	16	1
Mosquera	8	1
Subachoque	17	1
Zipacón	6	1

Fuente: Elaboración propia a partir de (Gobernación de Cundinamarca, 2015 Pág. 20)

Tras la estimación poblacional de la Provincia de Sabana Occidente, se observa que la mayor parte de sus habitantes se encuentran en el municipio de Facatativá con un 29% (132.106 habitantes), lo que la ratifica como cabecera de la región, continuada por Mosquera (82.750 habitantes), Madrid (77.627 habitantes) y Funza (75.350 habitantes) que concentran el 80% del total de la población total, como se puede observar en la Ilustración 2

Ilustración 2. Grafica de la población estimada - Provincia de Sabana Occidente



Fuente: Elaboración propia a partir de (Gobernación de Cundinamarca, 2015 Pág. 20)

CONTEXTO DEMOGRÁFICO

CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL TERRITORIO

La Provincia de Sabana Occidente está ubicada en el centro geográfico de Colombia, sobre la Cordillera Oriental, en la parte sur del altiplano Cundiboyacence, la altiplanicie más extensa de los Andes colombianos, con una altura en promedio de 2.600 msnm ya que en ella hay frecuentes lluvias y las temperaturas son,

generalmente, menores de 20° C.⁸⁶

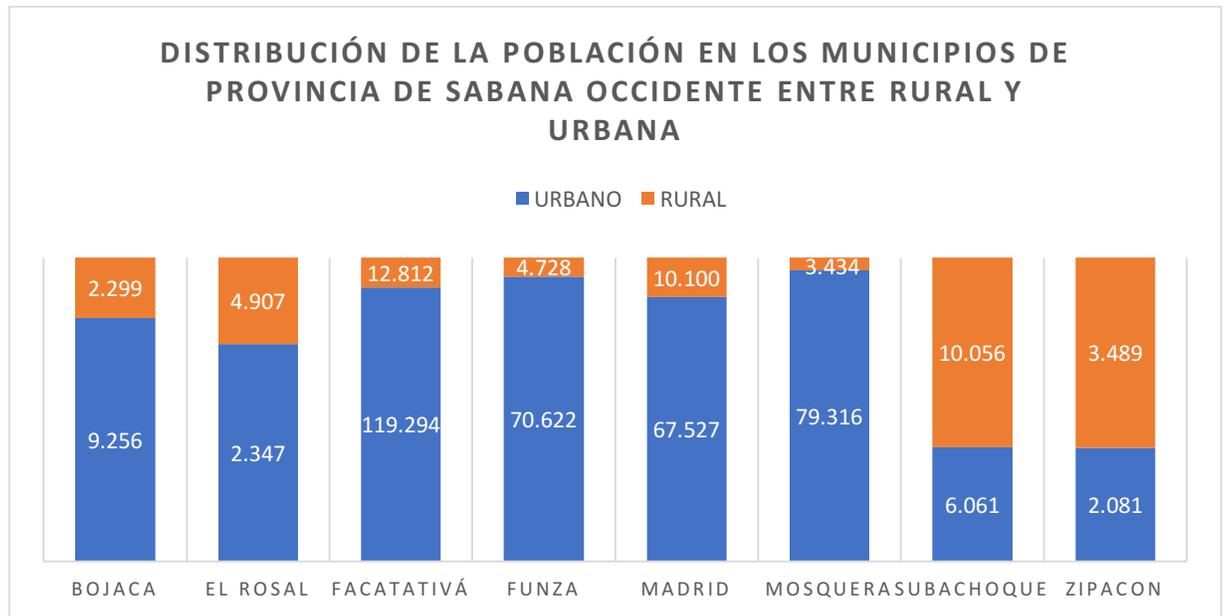
AREA URBANA Y AREA RURAL

La Provincia de Sabana Occidente cuenta con un mercado posicionado como el tercero de mayor importancia en el departamento, dado por el dinamismo económico y empresarial de la zona. Por otro lado, se debe hacer mención de que en la mayoría de los municipios la población se ubica principalmente en la cabecera, a excepción de Subachoque y Zipacón, en los que se registra una importante vocación agrícola. En este sentido, es posible concluir que al interior de la Provincia se puede hablar de dos tipos de municipios: aquellos dedicados a actividades urbanas (industria, servicios y comercio), que son Facatativá, Funza, Madrid, Mosquera, así como Bojacá y el Rosal en menor medida, y aquellos dedicados a actividades rurales como la agricultura, que corresponden a Subachoque y Zipacón.⁸⁷

⁸⁶ GOBERNACION DE CUNDINAMARCA, Análisis de Situación de Social con el Modelo de los determinantes Sociales. Colombia, 2013, p. 32.

⁸⁷ BOLIVAR CEPEDA, Carlos Rogelio. Estudio económico 2017 Noroccidente cundinamarqués; Caracterización de los municipios de la jurisdicción. Facatativá, 2018 p. 8-10.

Ilustración 3. Distribución de la población en los municipios de la Provincia de Sabana Occidente.



Fuente: Elaboración propia a partir de (Gobernación de Cundinamarca, 2015 Pág. 20)

3. METODOLOGÍA

3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación que se estima adecuado para el desarrollo del estudio, es de orden descriptivo - analítico en la medida que no sólo da a conocer una situación que se presenta en Provincia de Sabana Occidente, sino que además establece los factores que hacen parte del mismo, buscando de alguna forma generar una respuesta efectiva al problema planteado.

La investigación o metodología cuantitativa es el procedimiento de decisión que pretende señalar, entre ciertas alternativas, usando magnitudes numéricas que pueden ser tratadas mediante herramientas del campo de la estadística. Por eso la investigación cuantitativa se produce por la causa y efecto de las cosas. Por ejemplo, si tienes una unidad monetaria y compras un chicle ya no tendrás esa unidad monetaria.⁸⁸

Para que exista metodología cuantitativa se requiere que entre los elementos del problema de investigación exista una relación cuya naturaleza sea representable por algún modelo numérico ya sea lineal, exponencial o similar. Es decir, que haya claridad entre los elementos de investigación que conforman el problema, que sea posible definirlo, limitarlos y saber exactamente dónde se inicia el problema, en qué dirección va y qué tipo existe entre elementos:

- Su naturaleza es descriptiva.
- Permite al investigador "predecir" el comportamiento del consumidor.
- Los métodos de investigación incluyen experimentos y encuestas.
- Los resultados son descriptivos y pueden ser generalizados.⁸⁹

⁸⁸ ELADIO, Zacarías Ortiz. Así se Investiga. Pasos para hacer una Investigación. Clásicos Roxsil. 2000. ISBN 84-89899-30-4

⁸⁹ Ibíd.

Investigación descriptiva

Se refiere a la etapa preparatoria del trabajo científico que permita ordenar el resultado de las observaciones de las conductas, las características, los factores, los procedimientos y otras variables de fenómenos y hechos. Este tipo de investigación tiene hipótesis exacta, ya que se fundamenta en una serie de análisis y pruebas para llevar a cabo la valoración de la física.⁹⁰

Investigación analítica

Es un procedimiento que es más complejo con respecto a la investigación descriptiva, que consiste fundamentalmente en establecer la comparación de variables entre grupos de estudio y de control sin aplicar o manipular las variables, estudiando éstas según se dan naturalmente en los grupos. Sin embargo, se refiere a la proposición de hipótesis que el investigador trata de probar o negar.⁹¹

3.1.1 Fuentes y tratamiento de la Información

Fuentes primarias y secundarias

Una fuente documental primaria es un documento original de investigación o escrito en el que se puede hallar la información completa, presentada de manera detallada

⁹⁰ *Ibíd.*

⁹¹ *Ibíd.*

y utilizando un lenguaje técnico, referente a un informe de investigación o a una teoría. En el proceso de investigación fue fuente primaria todo documento facilitado por la Cámara de Comercio de Facatativá, la Junta Central de Contadores y la Superintendencia de sociedades.

Una fuente documental secundaria es la que supone la reelaboración de un documento o información teórica o empírica, y suele presentarse en forma de resumen de una investigación original. Dicha reelaboración comporta el almacenamiento, análisis, clasificación e indización de la información que proviene de una fuente documental primaria. Fueron fuentes secundarias las revisiones, las revistas Semana, Gerencie, Actualicese, Dinero, Forbes, las reseñas y guías bibliográficas proporcionadas por la Universidad de América y relacionadas más adelante, los catálogos de información sobre egresados de programas dependientes a facultades de administración y economía de distintos claustros universitarios e instituciones técnicas como el SENA.

Tratamiento de la Información

Una vez consultadas las bases de datos lo normal venía siendo llevarse esta información en disco y posteriormente visualizarla, o imprimirla, a fin de examinar su contenido de forma más detenida. Para aquellos registros que resultaban de interés podrían abrirse fichas bibliográficas en papel, o en bases de datos "caseras", teniendo que escribir cada uno de los datos. Pero esta desagradable tarea ya no es preciso realizarla, gracias a los sistemas de gestión que en la actualidad nos permiten recuperar la información de las grandes bases de datos e incorporarla a la base de datos personal.

La información obtenida de estas bases de datos, unida a la que por otros medios se consiguió, constituye el fondo documental para iniciar el proceso de investigación. Mas todo ese cúmulo de información necesita ser ordenado, organizado, estructurado. Para ello fue de gran utilidad los sistemas de gestión de bases de datos, pero no cualquier sistema, sino aquéllos que hayan sido diseñados de forma específica para este fin y, a la vez, puedan resolvernros las dificultades con las que a lo largo del proceso de investigación se encontró al tener que manejar toda la información de la que se dispone.

En este sentido, fueron útiles excelentes herramientas como son los programas *Pro-Cite* y *Biblio-Links* (Personal Bibliographic Software, 1992). Pro-Cite es un sistema de gestión de bases de datos diseñado específicamente para manejar información bibliográfica, caracterizado por su potencia y flexibilidad que permite, entre otras posibilidades, construir bases de datos, manejarlas, crear bibliografías, personalizar normas de referencia y puntuación e importar y/o exportar registros. Este programa contempla un total de 20 tipos diferentes de registros predeterminados (libros, capítulos de libros, artículos de revistas, tesis, actas de congresos, programas de ordenador, videos...etc), con un total de 45 campos diferentes (autor, año, título, ISBN, descriptores, resumen...etc.), utilizando unos campos u otros en función del tipo de registro de que se trate. Además, el usuario puede definir sus propios tipos de registros, lo cual dota al programa de una gran flexibilidad. Pro-Cite nos permite la ordenación de los registros de cuatro formas diferentes: alfabéticamente (por autor o por título), cronológicamente por el año de la publicación, y por el tipo de registro.

3.2 MUESTRA Y POBLACIÓN OBJETIVO

3.2.1 Población o universo

El universo que se toma como fuente en el desarrollo del estudio tal como se mencionaba anteriormente, está determinado por las personas (jurídicas y naturales) de Provincia de Sabana Occidente bajo jurisdicción según la Cámara de Comercio de Facatativá, y que pueden estar interesadas en utilizar los servicios de una empresa dedicada a la asesoría contable y tributaria.

En la provincia Sabana de Occidente se encuentran registradas 19.649 empresas a diciembre de 2017, así lo revela el Estudio Económico 2017 para el Noroccidente Cundinamarqués entregado en enero del 2018 por la Dirección de Desarrollo Institucional y la Dirección de Promoción y desarrollo de la Cámara de Comercio de Facatativá.⁹² Teniendo en cuenta que la cifra refleja el número de personas naturales y jurídicas con actividad vigente por renovación de registros, esta será la medida de nuestra población.

3.2.2 Muestra

Muestreo: Es el proceso por medio del cual se selecciona una muestra, este podrá ser probabilístico o no probabilístico.

⁹² DIRECCIÓN DE PROMOCIÓN Y DESARROLLO. Estudio económico noroccidente cundinamarqués. Facatativá.: CCF, 2017. 19P.

No probabilístico: es una técnica de muestreo que no les brinda a todos los individuos de la población las mismas oportunidades de ser seleccionados. Aunque seleccionar algunos de estos métodos podría resultar en datos sesgados o en una capacidad limitada para hacer conclusiones generales basadas en los hallazgos, este tipo de técnica es usado para ciertas investigaciones algunas etapas de la misma.

El método probabilístico es una técnica en la cual las muestras son recogidas mediante un proceso que brinda a todos los individuos de la población la misma oportunidad de ser seleccionados. Es considerado metodológicamente el enfoque más riguroso para el muestreo, ya que elimina los sesgos sociales que podrían moldear la muestra de investigación⁹³ y por tanto es el método seleccionado para la investigación.

En los tipos de muestreo probabilístico, encontramos:

- ✓ Muestreo Aleatorio Simple, es un método de muestreo básico utilizado en métodos estadísticos y cálculos.

- ✓ Muestreo Sistemático. En una muestra sistemática, los elementos de la población se ponen en una lista y luego cada enésimo elemento de la lista se selecciona sistemáticamente para su inclusión en la muestra.

⁹³ QUESTION PRO, Tipos de muestreo para investigaciones sociales, Colombia, 2018. p.1

- ✓ Muestreo por Conglomerados. Este puede ser utilizado cuando es imposible o impráctico elaborar una lista exhaustiva de los elementos que constituyen la población objetivo.

- ✓ Muestreo Estratificado. Una muestra estratificada es una técnica de muestreo en la que el investigador divide a toda la población objetivo en diferentes subgrupos o estratos, y luego selecciona aleatoriamente a los sujetos finales de los diferentes estratos de forma proporcional. Este tipo de muestreo se utiliza cuando el investigador quiere resaltar subgrupos específicos dentro de una población.

Al observarse el tamaño de la población, es pertinente tomar una muestra que permita el desarrollo del trabajo de campo. La fórmula para calcular el tamaño de muestra cuando se conoce el tamaño de la población es la siguiente⁹⁴:

Ilustración 4.Fórmula para la muestra

$$n = \frac{N \times Z_a^2 \times p \times q}{d^2 \times (N - 1) + Z_a^2 \times p \times q}$$

Fuente: Elaboración propia a partir de (Estadística básica, 2015 Pág. 20)

⁹⁴ PSYMA, ¿Cómo determinar el tamaño de una muestra?, Colombia, noviembre, 2015.p.13

En donde, N = tamaño de la población Z = nivel de confianza, P = probabilidad de éxito, o proporción esperada Q = probabilidad de fracaso D = precisión (Error máximo admisible en términos de proporción).⁹⁵

N =Tamaño de la población: 19.649

Z= Para un nivel de confianza del 88%

$$1-\alpha = 0,88$$

$$\alpha = 0,12$$

$$\alpha/2 = 0,06$$

$$Z_{\alpha / 2}=Z_{0,06} +P (Z P (Z \leq Z 0.06) =0.94 + (1-\alpha/2)$$

$$Z (0.94)=1.56$$

Tabla 2. Variables fórmula de muestra

N = tamaño de la población	19.649
Z = nivel de confianza (alfa)	1,56
P = probabilidad de éxito o proporción esperada	0,5
Q = probabilidad de fracaso	0,5
D = precisión (Error máximo admisible en términos de proporción).	0,05

Elaboración propia Fuente: CCF Estudio socioeconómico 2017

⁹⁵Ibíd. P. 14

$$\frac{19.649 * 1,56 ^2 * 0,5 * 0,5}{0,05 ^2 * (19.649 - 1) + 1,56 ^2 * 0,5 * 0,5} = 240,39 \quad =240$$

La muestra objeto de estudio corresponde así a 240 personas (jurídicas y naturales) distribuidas en los municipios de Provincia de sabana Occidente.

Para determinar el número de encuestas:

Para la investigación se determina el muestreo Estratificado como la técnica de muestreo adecuada ya que permite resaltar subgrupos específicos dentro de la población, en este caso será cada uno de los municipios de la Provincia de Sabana Occidente. Entre los tipos de muestreo Estratificado encontramos el muestreo estratificado proporcional.

Muestreo estratificado proporcional: En este enfoque, cada tamaño de muestra de estrato es directamente proporcional al tamaño de la población total. Eso significa que cada muestra de estratos tiene la misma fracción de muestreo.

Cuando hablamos de una muestra, nos referimos a aquel grupo de gente seleccionado para participar en una investigación de mercado, representativa de un universo. Generalmente, se busca que este grupo sea extrapolable, es decir, que represente bien al colectivo del cual se quiere recaudar información.⁹⁶

⁹⁶ (ECONOMIPEDIA)

Tabla 3. Número total de registros mercantiles renovados distribuidos según municipio y mes de renovación en la Provincia de Sabana Occidente, 2017

MUNICIPIO	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL
BOJACA	31	41	60	43	31	17	32	14	27	31	18	7	352
EL ROSAL	42	78	96	75	45	47	66	68	70	34	31	15	667
FACATATIVA	562	649	807	729	585	462	569	460	480	412	326	173	6214
FUNZA	361	384	416	382	342	352	444	339	355	323	220	135	4053
MADRID	216	239	365	242	235	283	305	241	275	197	151	101	2850
MOSQUERA	341	498	553	448	391	424	402	482	409	385	258	156	4747
SUBACHOQUE	36	63	107	45	49	31	49	64	78	41	24	17	604
ZIPACON	10	4	36	14	16	24	21	7	11	7	7	5	162
TOTAL GENERAL	1.599	1.956	2.440	1.978	1.694	1.640	1.888	1.675	1.705	1.430	1.035	609	19.649

Elaboración propia, Fuente: Sistema Integrado de Información CCF & Confecámaras.

Fórmula de muestreo aleatorio estratificado proporcional: $nh = (Nh / N) * n$

Tabla 4. Variables fórmula de muestreo

nh	Tamaño de la muestra del estrato h
Nh	Tamaño de la población en relación con el estrato h
N	Tamaño de toda la población
n	Tamaño de la muestra completa

Elaboración propia Fuente: CCF Estudio socioeconómico 2017

Tabla 5. Muestra final por municipio.

Municipio	Tamaño de la población	Muestra final
Bojacá	352	4
El rosal	667	8
Facatativá	6.214	76
Funza	4.053	50
Madrid	2.850	35
Mosquera	4.747	58
Subachoque	604	7
Zipacón	162	2
TOTAL	19.649	240

Elaboración propia Fuente: CCF Estudio socioeconómico 2017

3.3 TÉCNICAS DE DISEÑO Y OBSERVACIÓN

Como instrumentos para la recolección de los datos, la investigación sugiere:

- ✓ Formulario dirigido a los habitantes de los municipios que conforman Provincia de Sabana Occidente.
- ✓ Exploración bibliográfica.
- ✓ Observación directa, sistemática: intentan agrupar la información a partir de ciertos criterios fijados previamente o partiendo de estos registros. Requiere categorizar hechos, conductas y / o eventos que se han de observar.

3.3.1 Elementos o instrumentos a utilizar

Directorio Empresarial de Afiliados de la Cámara de Comercio:

El Directorio Empresarial de Afiliados de la Cámara de Comercio de Facatativá, es una guía completa de empresas pertenecientes a los 37 municipios de la jurisdicción ubicados en las provincias de Gualivá, Sabana de Occidente, Rio negro, Magdalena Centro, Tequendama y Bajo Magdalena. Este servicio es un beneficio exclusivo del Grupo de Afiliados a la Cámara de Comercio de Facatativá, quienes voluntariamente se inscriben y autorizan la publicación de su empresa.

Computadoras

Las computadoras permiten la aplicación de diferentes tipos de programas que pueden ayudar a los proyectos de investigación mantener un registro de sus archivos, documentos, agendas y plazos. Las computadoras también permiten a los investigadores organizar toda su información de una manera muy accesible. La capacidad de almacenar grandes cantidades de datos en una computadora es conveniente y barato, y ahorra espacio. La capacidad de un equipo informático le permite a una empresa organizar sus archivos de manera eficiente y conduce a una mejor gestión del tiempo y la productividad.

4. ESTUDIO DE MERCADO

El desarrollo del estudio factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la asesoría contable y tributaria, a nivel público y privado en la Provincia de Sabana Occidente, se define a partir de una necesidad asociada a la baja cobertura en el conjunto de municipios que la conforman de este tipo de compañías.

Esta sección se realiza con la finalidad de visualizar el comportamiento del mercado que permite obtener herramientas para el éxito del servicio. La guía principal para el desarrollo del estudio está en la recolección de datos que se realizará por medio de fuentes primarias y secundarias. Al establecer la información, permitirá realizar una investigación de mercado, una segmentación, el Marketing mix, el análisis del comportamiento de la oferta y la demanda, todo esto con el fin de encontrar los clientes reales, conocerlos, categorizarlos y saber qué es lo que verdaderamente valoran y necesitan.

La idea lleva a generar un estudio específico que determine algunas características asociadas al tema, pretendiendo una mayor profundización de la problemática, pudiendo así formular un estudio de factibilidad concreto que responda a estas expectativas, donde empresarios y entusiastas puedan acudir con el fin de mitigar todo tipo de riesgos contables y tributarios de la mano de profesionales calificados.

4.1 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

La pretensión consiste específicamente en ofrecer una oferta completa de servicios de asesorías, que admita a personas con calidad de comerciantes y empresas a mejorar y fortalecer su posicionamiento en el mercado actual, para lo cual se dispone un portafolio de servicios enfocado principalmente a la prestación de servicios de asesorías contable, tributaria y financiera, además tendrá otros servicios adicionales, el portafolio está estructurado de la siguiente manera:

Personas Jurídicas

- ✓ Apoyo a nivel gerencial, debido a falencias especialmente en el manejo del área contable, tributario y de finanzas. Estableciendo un efectivo proceso de tomar decisiones y aprovechando al máximo las ventajas de la compañía.
- ✓ Asesoría en legislación laboral, permitiendo a las empresas la efectividad en la ejecución de los procesos, tratando la normativa vigente y la correcta aplicación para el buen funcionamiento y contando con la claridad de la norma.
- ✓ Sistema de seguridad social, con esta asesoría se busca informar a los empresarios a cerca de la importancia de vincular a sus empleados al sistema de seguridad social, de los beneficios que pueden tener y evitar gastos como pago de indemnizaciones, pago por servicios médicos particulares y en casos extremos pagos de pensión por muerte o invalidez, o sanciones por los entes de control.

- ✓ Asesorías profesionales en la liquidación de nómina.
- ✓ Asesoría en materia contable, tributaria y financiera, cumpliendo las normas y protocolos establecidos en el contrato y en la empresa de asesoría.
- ✓ Asesorar a los empresarios legalmente constituidos y clientes potenciales, en la elaboración de declaraciones, estados financieros y presupuestos.
- ✓ Manejo de la contabilidad integral y de información financiera generando todas las funciones propias del departamento contable de la empresa beneficiaria del servicio; lo cual incluye desde el registro contable de los movimientos efectuados por la compañía, hasta la elaboración de los estados financieros finales e intermedios que la compañía requiera, así como la presentación de las declaraciones tributarias del orden nacional y territorial.

Personas Naturales

- ✓ Asesoría en materia contable, tributaria y financiera, cumpliendo las normas vigentes aplicables y el acuerdo entre cliente y la empresa de asesoría.
- ✓ Asesorías profesionales para declaraciones de renta y proyección tributaria.

4.2 MODELO DE NEGOCIO

4.2.1 Sinopsis empresarial

Para el año 2017, el crecimiento de la economía mundial y de América Latina fue de 2.9% y 1.2%, el cual fue superior al año 2016 donde el porcentaje fue de 2.4% y 0.6% respectivamente.⁹⁷

Según el informe preliminar del año 2017, entregado por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) en Colombia, se evidenció una desaceleración de la economía por el orden del 1.8%, cifra inferior a la registrada en el año 2016 que fue del 2.0 %. Al cierre del año 2017 el noroccidente de Cundinamarca contaba con 37.208 unidades económicas vigentes en la Cámara de Comercio de Facatativá (CCF), lo que representa un crecimiento del 29.9% respecto del año anterior (28.642 matrículas vigentes en el año 2016).⁹⁸

La región Sabana de Occidente continúa su liderazgo como la provincia líder en crecimiento de unidades formalizadas y renovadas concentrando el 66% del total de la base empresarial de las seis provincias de la jurisdicción de la CCF.

La jurisdicción de la entidad está conformada por treinta y siete (37) municipios distribuidos en seis (6) provincias, la cercanía de algunos de estos con la ciudad

⁹⁷ PROMOCIÓN DE DIRECCIÓN Y DESARROLLO. Resultados y perspectivas económicas. En: Estudio económico 2017. Colombia, Cundinamarca, 2018. P.5.

⁹⁸ *Ibíd.*

capital y sus estrechos vínculos socioeconómicos han permitido el desarrollo empresarial.

Teniendo en cuenta lo anterior, los municipios se han proyectado hacia el fortalecimiento empresarial y comercial, evidenciándose en las inversiones en infraestructura en áreas urbanas e industriales, así como en el incremento en el número de nuevas unidades productivas según estadísticas proporcionadas por las bases de datos de la entidad y consolidadas por CONFECÁMARAS.

El sector servicios a las empresas muestra un crecimiento lento, en cuanto a asesorías contables y tributarias el mercado proporciona grandes oportunidades para potenciales emprendedores profesionales en Contaduría Pública y afines.

La empresa se especializa en el acompañamiento, asesoría y consultoría en materia contable y tributaria para Provincia de sabana Occidente.

4.1.2. Análisis del servicio

El análisis del servicio está sujeto al conjunto de actividades que habrá que desarrollarse entre la organización y la empresa contratante. Los estados contables sintetizan una información muy valiosa para la empresa. Ofrecen un mapa sobre la situación patrimonial, económica y financiera y las expectativas de futuro del negocio, para ello, se requiere del cumplimiento de actividades adicionales tales como:

- ✓ Evaluación periódica del entorno en el cual se mueven las organizaciones para determinar sus necesidades.
- ✓ Desarrollo de asesorías, dirigidas a los empresarios legalmente constituidos y clientes potenciales de la Provincia de Sabana Occidente y su área de influencia.
- ✓ Desarrollar procesos periódicos de control, evaluación y seguimiento a los procesos desarrollados por los empresarios.
- ✓ Actualización permanente en la normatividad de acuerdo a las tendencias mundiales y locales como parte de un aseguramiento del éxito.

4.1.3. Análisis de servicios sustitutos.

Dentro de los servicios sustitutos también se encuentra los servicios de asesorías prestados por profesionales independientes, apoyando la gestión de los recursos en las diferentes fuentes de financiamiento, así como en la construcción de los estados financieros básicos que requieran las empresas para su propia funcionalidad, crecimiento y productividad.

Aun cuando eventualmente, el centro de asesoría podría atender nuevas solicitudes con temas diversos que requieran de su inclusión, desarrollo y socialización, satisfaciendo las necesidades del entorno y retroalimentando cada uno de los procesos en las áreas y empresas que así lo soliciten, previa preparación y programación.⁹⁹

⁹⁹ *Ibíd.* P. 4

4.3 ANÁLISIS DE ENCUESTAS

Una encuesta es un procedimiento dentro de los diseños de una investigación descriptiva en el que el investigador recopila datos mediante un cuestionario previamente diseñado, sin modificar el entorno ni el fenómeno donde se recoge la información ya sea para entregarlo en forma de tríptico, gráfica o tabla.¹⁰⁰

En la provincia Sabana de Occidente se encuentran registradas 19.649 empresas, un resultado alto con respecto a las demás regiones pues representa el 71.36% de las compañías inscritas a la entidad, y por consiguiente se puede concluir que la actividad empresarial es muy dinámica en esta zona, pero además también existe una brecha muy amplia con respecto al resto de la jurisdicción.¹⁰¹

La muestra encuestada corresponde a 240 personas (jurídicas y naturales) distribuidas en los municipios de Provincia de sabana Occidente, las encuestas fueron realizadas vía telefónica en un 100% en función de la disponibilidad de tiempo de algunos encuestados.

Las encuestas se realizaron por municipio utilizando muestreo estratificado proporcional de la siguiente manera:

Fórmula de muestreo aleatorio estratificado proporcional: $nh = (Nh / N) * n$

¹⁰⁰ SVENSON, Steven. Concepto de Encuesta. [En Línea], 18 de febrero de 2016, [Revisado 12 de octubre de 2018]. Disponible en: www.estadistica.mat.uson.mx

¹⁰¹ BOLIVAR, Carlos Rogelio. Provincia de Sabana Occidente. En: Informe económico jurisdicción de la cámara de comercio de Facatativá 2015.Cundinamarca, 2016.P.14.

Tabla 6. Variables fórmula de muestreo

Nh	Tamaño de la muestra del estrato h
Nh	Tamaño de la población en relación con el estrato h
N	Tamaño de toda la población
N	Tamaño de la muestra completa

Elaboración propia Fuente: CCF Estudio socioeconómico 2017

Detalle de la fórmula aplicada para el municipio de Bojacá:

$nh = (352/19649) * 240 = 4,3$ luego, en Bojacá se realizó la encuesta para 4 empresas.

Tabla 7. Muestra final por municipio.

Municipio	Tamaño de la población	Muestra final
Bojacá	352	4
El rosal	667	8
Facatativá	6.214	76
Funza	4.053	50
Madrid	2.850	35
Mosquera	4.747	58
Subachoque	604	7
Zipacón	162	2
TOTAL	19.649	240

Elaboración propia Fuente: CCF Estudio socioeconómico 2017

Tabla 8. Empresas de la Provincia de Sabana Occidente con el propósito de llevar contabilidad formal.

Empresas de la Provincia de Sabana Occidente con el propósito de llevar contabilidad formal.	
SI	NO
228	12

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta dirigida a la Provincia de Sabana Occidente.

Ilustración 5. Empresas de la Provincia de Sabana Occidente con el propósito de mejorar la calidad en su contabilidad.



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta dirigida a la Provincia de Sabana Occidente.

El 95% de los encuestados en la Provincia de Sabana Occidente manifiesta intención de llevar contabilidad formal o mejorar la calidad de la misma, el 5% restante aseguró óptimas condiciones en la información contable.

Hoy en día es común ver que se abran al público muchos establecimientos de comercio, en especial de propiedad de personas naturales. Sin embargo, aunque tales establecimientos cumplen con solo uno de los requisitos propios de los comerciantes (a saber, inscribirse en el registro mercantil), lo que puede constatarse en muchos casos es que no están cumpliendo con los demás requisitos que les exige la norma mercantil, entre ellos, llevar contabilidad.

Quienes decidan ejercer actividades de comercio (véase el art.10 del Código de comercio) están obligados a cumplir en su totalidad con las normas contenidas en el Art. 19 del Código de comercio, a saber:

ARTICULO 19. OBLIGACIONES DE LOS COMERCIANTES.

Es obligación de todo comerciante:

- 1) Matricularse en el registro mercantil;
- 2) Inscribir en el registro mercantil todos los actos, libros y documentos respecto de los cuales la ley exija esa formalidad;
- 3) Llevar contabilidad regular de sus negocios conforme a las prescripciones legales;
- 4) Conservar, con arreglo a la ley, la correspondencia y demás documentos relacionados con sus negocios o actividades;

5) Denunciar ante el juez competente la cesación en el pago corriente de sus obligaciones mercantiles, y

6) Abstenerse de ejecutar actos de competencia desleal.¹⁰²

Las anteriores obligaciones le competen a todo tipo de comerciante, incluidos hasta los comerciantes personas naturales pues la norma no hace ninguna excepción. Es decir, aplica sin distinguir si es una persona natural comerciante con patrimonio pequeño, o sin distinguir si lo que vende está o no gravado con IVA, etc.¹⁰³

En consecuencia, nótese que la obligación No.3 (llevar contabilidad regular de sus negocios) es una obligación tan importante como la de No.1 (inscribirse en el registro mercantil; véase además la ley 232 de 1995), o como la No.6 (abstenerse de ejecutar actos de competencia desleal). Así las cosas, si un comerciante no lleva contabilidad de sus negocios, enfrentaría los siguientes problemas:¹⁰⁴

Ante cualquier pleito mercantil con un acreedor, un proveedor o un trabajador, todo lo que se le quiera probar en su contra tendría éxito (ver art.67, y el art.70 numeral 5, ambos en el Código de Comercio).¹⁰⁵

¹⁰² VASQUEZ, Gabriel. Riesgos para un comerciante que no lleva Contabilidad. Actualícese [En línea], 18 de febrero de 2015[revisado 3 Septiembre 2015]. Disponible en Internet: <https://actualicese.com/actualidad/2006/07/24/cuales-son-los-riesgos-para-un-comerciante-que-no-lleve-contabilidad/>

¹⁰³ Ibíd.

¹⁰⁴ Ibíd.

¹⁰⁵ Ibíd.

La DIAN, en un proceso de discusión tributaria, no solo le desconocería los costos y gastos que pretenda llevar a las declaraciones tributarias (privadas o de oficio), ya sean estas las de renta o de IVA. Adicionalmente le impondría una multa del 0,5% del mayor valor entre el patrimonio líquido y los ingresos netos del año anterior al de su imposición (ver art.654 y 655 del ET).¹⁰⁶

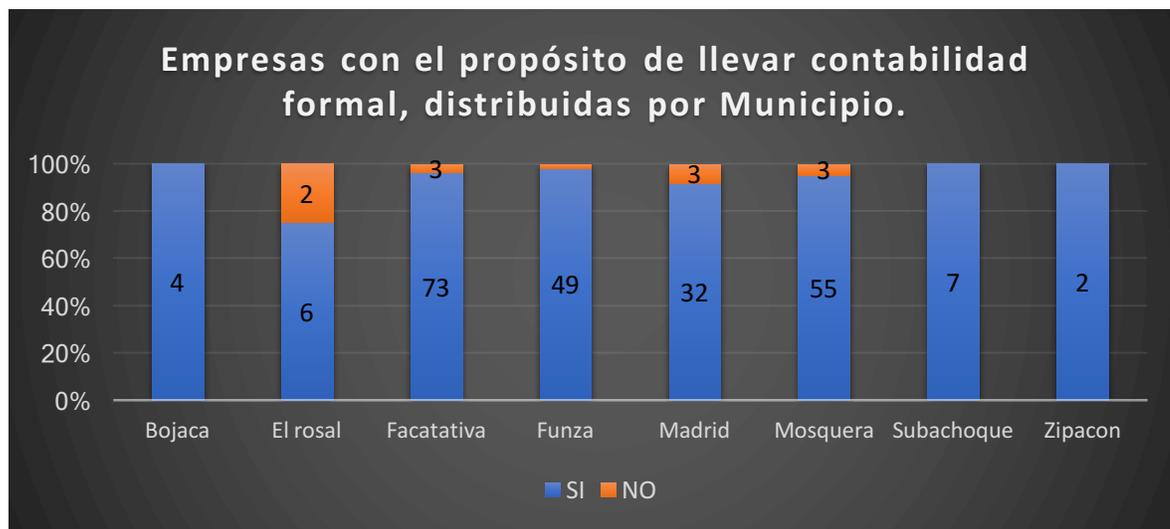
Tabla 9. Empresas de la Provincia de Sabana Occidente con el propósito de llevar contabilidad formal, distribuidas por municipio.

Empresas con el proposito de llevar contabilidad formal, distribuidas por municipio		
MUNICIPIO	SI	NO
Bojaca	4	0
El rosal	6	2
Facatativa	73	3
Funza	49	1
Madrid	32	3
Mosquera	55	3
Subachoque	7	0
Zipacon	2	0

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta dirigida a la Provincia de Sabana Occidente.

¹⁰⁶ Ibíd.

Ilustración 6. Empresas de la Provincia de Sabana Occidente con el propósito de llevar contabilidad formal, distribuidas por municipio.



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta dirigida a la Provincia de Sabana Occidente.

De las 240 empresas encuestadas en los 8 municipios de la provincia, únicamente 12 encuestados manifestaron óptimas condiciones en su contabilidad, por lo que podemos deducir no hacen parte de la demanda insatisfecha, además 10 de estas 12 empresas aseguraron no recurrir a servicios de asesoría contable y tributaria afirmando un excelente desempeño de su departamento contable. Entre ellas se destaca el caso de BIO D S.A, la empresa más grande por volumen de capital domiciliada en el municipio de Facatativá. Ocupa el puesto 23 a nivel Cundinamarca con un total de activos reportados por \$258.949.690.000 a 31 de diciembre de 2016 según el portal web Colombia Enterprise.¹⁰⁷

¹⁰⁷ SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES. Las 100 empresas más grandes de Cundinamarca. Colombia Enterprise [En Línea], 26 de febrero de 2017 [Revisado 25 de octubre de 2018]. Disponible en : <https://www.colombiaenterprise.com/empresas-mas-grandes-por-activos-de-cundinamarca-a-diciembre-2016/>

En Zipacón, Bojacá, y Subachoque se genera el 8% del PIB departamental, principalmente proveniente del sector agropecuario. Por eso se busca dinamizar el sector empresarial fomentando sectores potencialmente rentables y novedosos como el agroturismo. Estos tres municipios representan el índice de crecimiento más bajo y el menor volumen de unidades de negocio por área, no obstante, es evidente la voluntad de adherirse a la normatividad contable.¹⁰⁸

El circuito Sabana de Occidente es una iniciativa del Instituto Distrital de Turismo (IDT) que busca incentivar a los viajeros a conocer estos municipios de Cundinamarca donde florecieron tanto la antigua cultura muisca como la agricultura contemporánea.¹⁰⁹

En cuanto a Facatativá como capital de la Sabana se encontró que de estas empresas un 56% tienen entre 1 y 3 años en el mercado, infiriendo que son empresas que se encuentra en una etapa de introducción en el mercado. El 23% de las empresas tienen entre 4 y 10 años en el mercado, de lo que deduce que son empresas que se encuentran en una etapa de fortalecimiento y finalmente existe un 14% de empresas que llevan más de 10 años en el mercado, es decir aquellas empresas consolidadas, en las que se encuentran principalmente empresas del sector industrial.¹¹⁰

¹⁰⁸ NOGUERA, Susana. secretos de la Sabana. El Espectador [En Línea], 23 de Julio de 2015 [Revisado 25 de octubre de 2018]. Disponible en:

<https://www.elespectador.com/noticias/bogota/secretos-de-sabana-articulo-574550>

¹⁰⁹ *Ibíd.*

¹¹⁰ SENA. identificación y análisis de los factores de competitividad en los sectores económicos de los municipios de zona sabana occidente. Informe del SENA y CCF. Facatativá.2016.

La totalidad de los encuestados en los municipios de Bojacá, Subachoque y Zipacón revelan la necesidad de llevar la contabilidad formal y mejorar su calidad, además de una elevada proporción de los municipios restantes

Tabla 10. Empresas de la Provincia de Sabana Occidente que han utilizado servicios de asesoría contable.

Empresas de la Provincia de Sabana Occidente que han utilizado servicios de asesoria contable	
SI	NO
218	22

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta dirigida a la Provincia de Sabana Occidente.

Ilustración 7. Empresas de la Provincia de Sabana Occidente que han utilizado servicios de asesoría contable.



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta dirigida a la Provincia de Sabana Occidente.

En cuanto a la pregunta del uso de servicios de asesoría contable y tributaria, el 91% de esta población, manifestó haber utilizado este tipo de servicios, el 9% de ellos, asegura que usualmente no acude a este tipo de entidades o personas.

El sector de servicios en Colombia compone el 57,5% del PIB nacional y por lo tanto cuenta con un gran potencial de crecimiento, por ello se ha convertido en una de las mayores apuestas comerciales para el país. Actualmente se están llevando a cabo iniciativas para explorar nuevas oportunidades y mercados, mejorando las políticas del sector y así ampliar la oferta.¹¹¹

Por medio del Programa de Transformación Productiva, iniciativa liderada por el gobierno nacional, se busca desarrollar sectores de clase mundial dentro de los cuales se encuentran sub-sectores de servicios tales como software y servicios de TI, tercerización de procesos de negocio, energía eléctrica, bienes y servicios conexos, y gracias al gran atractivo del país, turismo de salud y de naturaleza.¹¹²

En este sentido, Colombia representa una gran oportunidad para inversionistas del sector de servicios, pues cuenta con grandes ventajas competitivas.

De acuerdo con IMD (2015), Colombia es el primer país de la región con la mejor mano de obra calificada en Suramérica.¹¹³

Más de 150 mil graduados anualmente en carreras técnicas y profesionales, relacionadas con áreas administrativas e ingenierías. Según cifras oficiales del

¹¹¹ *ibíd.* P.6

¹¹² GARAY, Hernando. Inversión en el sector Tercerización de Servicios BPO en Colombia. En: Procolombia. Febrero de 2017. Vol.6, Nº 98. P.23-32.

¹¹³ *Ibíd.*

Ministerio de Educación Nacional, en los últimos 14 años, en Colombia se formaron más de 2,9 millones de profesionales de educación superior en Colombia. El 53,8% de ellos tiene formación en pregrado, 18,8% son tecnólogos y técnicos y 19,2% tienen formación pos gradual.¹¹⁴

Ubicación estratégica: a tres horas de Miami y de Lima, a menos de 5 horas de Ciudad de México, a 5 horas de Santiago de Chile; menos de 6 horas de Nueva York y de São Paulo, y a 6 horas de Buenos Aires.

El Gobierno Nacional, a través del Programa de Transformación Productiva, ha diseñado un plan de fortalecimiento de la industria con un énfasis en actividades de alto valor agregado por medio de la formación de capital humano, realización de macro ruedas de negocios y contratación de estudios de caracterización del sector para orientar la mejor estrategia.¹¹⁵

El Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) como institución gubernamental a cargo de la capacitación técnica de las personas, educa gratuitamente en conocimiento técnico y competencias relacionadas con la demanda de la industria, donde el software y los servicios son áreas relevantes de la formación.¹¹⁶

¹¹⁴ *Ibíd.*

¹¹⁵ *Ibíd.*

¹¹⁶ *Ibíd.*

Tabla 11. Empresas de la Provincia de Sabana Occidente que han utilizado servicios de asesoría contable, distribuidos por municipio.

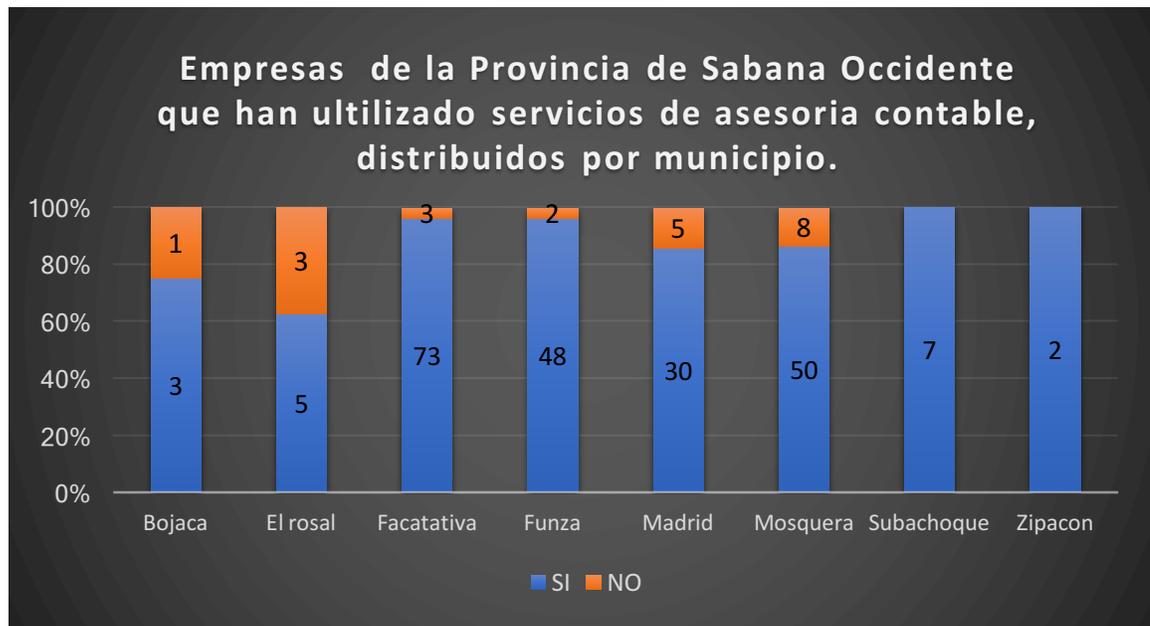
Empresas de la Provincia de Sabana Occidente que han utilizado servicios de asesoría contable, distribuidos por municipio		
MUNICIPIO	SI	NO
Bojaca	3	1
El rosal	5	3
Facatativa	73	3
Funza	48	2
Madrid	30	5
Mosquera	50	8
Subachoque	7	0
Zipacon	2	0

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta dirigida a la Provincia de Sabana Occidente.

7 municipios de la Sabana cuentan con una masa crítica empresarial significativa para su articulación.¹¹⁷

¹¹⁷ Ibíd.

Ilustración 8. Empresas de la Provincia de Sabana Occidente que han utilizado servicios de asesoría contable, distribuidos por municipio.



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta dirigida a la Provincia de Sabana Occidente.

Al indagar si han utilizado servicios de asesoría contable, sobre el 91% de los encuestados respondieron afirmativamente.

Los municipios de Subachoque y Zipacón muestran una total dependencia hacia empresas de asesoría para el manejo de información contable y tributaria, este resultado obedece al bajo volumen empresarial en la zona en función de la oferta de este tipo de servicios en el mismo perímetro.

Muchas de las razones por las cuales tanto grandes empresas, como pymes, acaban en quiebra tras un tiempo de incertidumbre son precisamente por una mala

gestión de la asesoría, o por no haber dispuesto de ella, cuando el servicio de asesoría se ha convertido en imprescindible a la hora de que las organizaciones e instituciones consigan buenos resultados financieros.¹¹⁸

Las agencias de asesoría, tanto jurídica como fiscal o financiera, ya no tienen la única responsabilidad de asesorar, sino que sus funciones han ido más allá, debiendo ofrecer un mayor servicio a los clientes para poder diferenciarse del resto de agencias, ahora también se deben conocer y planificar procesos de cambio cuya estrategia sea beneficiosa para la empresa. En esta circunstancia de competencia y diversificación de los servicios el que sale ganando es siempre el empresario, a no ser que el plan falle, en cuyo caso las consecuencias se agravan.¹¹⁹

El creciente aumento de las pymes ha hecho que también aumente la demanda de los servicios de asesoría, puesto que es a los emprendedores, nuevos empresarios y habitualmente inexpertos en el tema, los que necesitan un mayor asesoramiento por parte de estas agencias, tanto en el ámbito legal, a la hora de constituir la organización y sus diferentes trámites, como en el área financiera, principalmente las agencias de asesoría pueden ayudar a guiar la toma de decisiones y los procesos de gestión, con los cuales prevenir posibles problemas o solucionar aquellos que se presenten, ya que a la hora de crear un nuevo negocio, es habitual que existan contratiempos.¹²⁰

¹¹⁸ SOCA, Georgina. Los nuevos emprendedores apuestan por la asesoría. En: RRHHDigital. Octubre, 2018. Vol.2, no.48.p.1-3.

¹¹⁹ *Ibíd.*

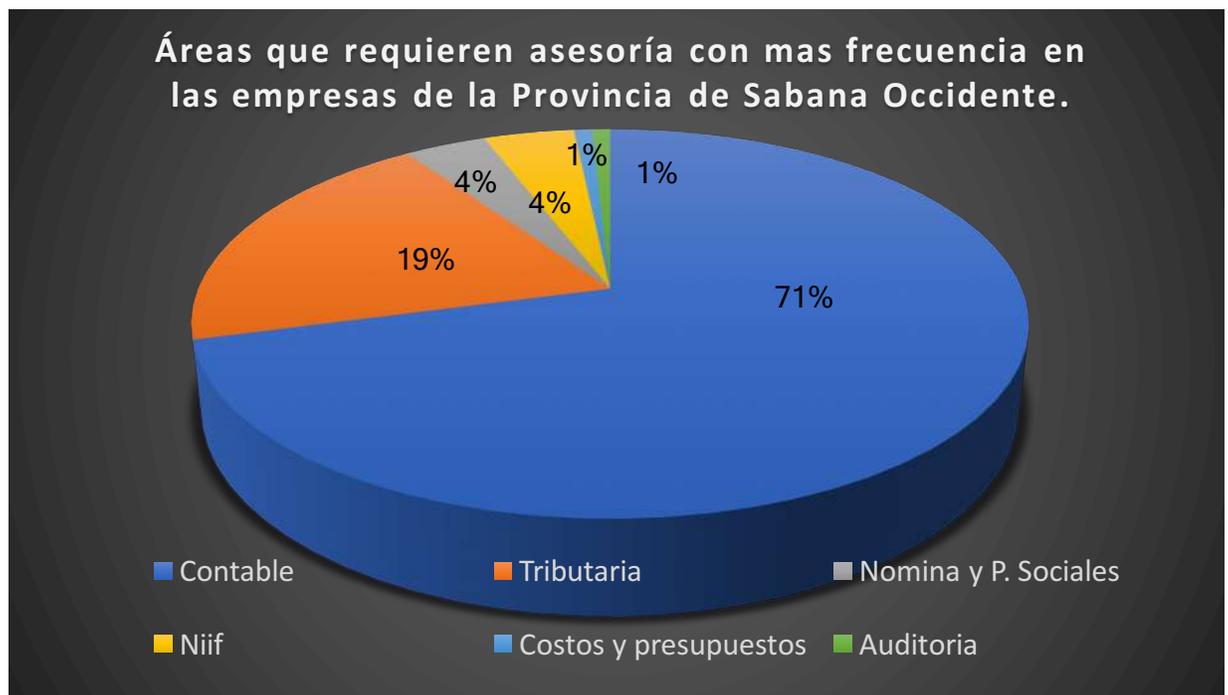
¹²⁰ *Ibíd.*

Tabla 12. Áreas que requieren asesoría con más frecuencia en las empresas de la Provincia de Sabana Occidente.

Áreas que requieren asesoría con mas frecuencia en las empresas de la Provincia de Sabana Occidente.					
Contable	Tributaria	Nomina y P. Sociales	Niif	Costos y presupuestos	Auditoria
170	47	9	10	2	2

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta dirigida a la Provincia de Sabana Occidente.

Ilustración 9.Áreas que requieren asesoría con más frecuencia en las empresas de la Provincia de Sabana Occidente.



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta dirigida a la Provincia de Sabana Occidente.

A su vez, se les pregunta sobre las áreas con posibilidades de necesitar asesorías, encontramos que el 71% de esta población requiere servicios contables, un 19% en

temas tributarios, en menor proporción con un 4% servicios en nómina y prestaciones sociales, un 4% NIIF, y finalmente Costos, presupuestos, y auditoría un 1%.

Sin duda y a pesar de la compleja burocracia en Colombia, el área con mayor necesidad de asistencia no es exclusivamente tributaria sino contable.

Todavía se maneja la contabilidad bajo el parámetro de los costos históricos y con fetiches como la fijación de precios por el mercado. Ni siquiera esto es así en condiciones de monopolio como hay en algunos sectores de la industria colombiana. No es más que otro caso de manipulación de cifras, al igual que se da en los incrementos de salarios y precios. Se está desperdiciando la información y restando eficiencia a la gerencia. De ahí nacen problemas en la gestión en asuntos como los inventarios, liquidez y cartera. En el país hay que abrirle paso al modelo de gerencia de costos.¹²¹

La contabilidad es todo lo que tiene causa y efecto. En Colombia, por ejemplo, el PIB es un concepto aproximado y se puede decir que sus cifras son falsas, porque está montado sobre una contabilidad que muchas veces no existe. Y luego con esos datos tomen todas las decisiones económicas. Cara y sello. Lo primero que se debería hacer para llegar a un PIB correcto es crear una cultura contable en la que la información sea una variable no sujeta al capricho o a los intereses particulares.¹²²

¹²¹ REDACCIÓN EL TIEMPO. En Colombia no hay cultura contable. En: El Tiempo. Bogotá D.C. Marzo, 2017. Sec.2.p.3. col 1-2.

¹²² *Ibíd.*

El segundo requerimiento de asesoría más frecuente es el relacionado con el área tributaria, siempre tema complejo en Colombia debido al sobredimensionamiento del estado y la baja planeación y técnica que existe en el recaudo del tributo por los órganos encargados.

Destaca este análisis el modesto porcentaje en relación a Normas internacionales de información financiera, teniendo en cuenta que las empresas no se están adhiriendo a estas.

El Decreto 3022 de 2013, del Ministerio de Comercio, estableció que entre el primero de enero y el 31 de diciembre de 2016, corre el primer período de aplicación de las NIIF. Es decir que durante este lapso las pymes deben llevar la contabilidad, para todos los efectos, de acuerdo con ese marco técnico y normativo.¹²³

Incluso el concepto 115-015014 de la Superintendencia de Sociedades (Supersociedades), estableció sanciones hasta por 200 salarios mínimos mensuales legales vigentes (137,8 millones de pesos) por el incumplimiento de la norma.¹²⁴

Pero, ¿hicieron las pymes los ajustes para cumplir con el requerimiento? Una respuesta la ofrece Jorge Carrerá Valdivieso, director para Bolívar de Acopi, gremio de la pymes: “A pesar de que las empresas están obligadas a cumplir con este requerimiento, lo que hemos detectado es que la mayoría no están en las Niif”.¹²⁵

¹²³ ARIAS, Ferney. Pequeñas empresas colombianas atrasadas en implementación de las Niif. En: El Colombiano. Enero, 2016. Vol.1 ,Nº 1,p.1.

¹²⁴ Ibíd.

¹²⁵ Ibíd.

El dirigente gremial también es enfático en señalar cuál ha sido la dificultad para atender ese compromiso. “Los costos, pues esto se volvió una oportunidad de oro para los contadores, y organizar esto no es barato”.¹²⁶

Tabla 13. Áreas que requieren asesoría con más frecuencia en las empresas de la Provincia de Sabana Occidente, distribuidos por municipio.

Áreas que requieren asesoría con mas frecuencia en las empresas de la Provincia de Sabana Occidente.						
MUNICIPIO	Contable	Tributaria	Nomina y P. Sociales	Niif	Costos y presupuestos	Auditoria
Bojaca	3	1	0	0	0	0
El rosal	4	2	1	1	0	0
Facatativa	56	14	2	2	1	1
Funza	31	13	3	3	0	0
Madrid	21	11	2	1	0	0
Mosquera	49	4	1	2	1	1
Subachoque	4	2	0	1	0	0
Zipacon	2	0	0	0	0	0

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta dirigida a la Provincia de Sabana Occidente.

La tabla refleja la predilección y/o necesidad de cada municipio por cada servicio especializado, de esta forma de los 4 encuestados en el municipio de Bojacá, 3 requieren asesoría contable y 1 en materia tributaria. En el municipio del Rosal el 50% de los encuestados manifestaron requerir asesoría en nómina y prestaciones sociales y NIIF.

¹²⁶ Ibíd.

En Facatativá el 70% de los encuestados manifiesta necesitar asesoría en materia contable y tributaria, la situación es semejante en Madrid, Mosquera y Subachoque.

El hecho de que en 2009 Colombia haya adoptado las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), ha permitido profundizar un problema que ya existía: la incompatibilidad entre la información contable, -la que refleja su información de activos y pasivos así como los resultados de un ejercicio contable- y la información tributaria -la que sirve de base para que las empresas cumplan sus obligaciones fiscales con el Estado.¹²⁷

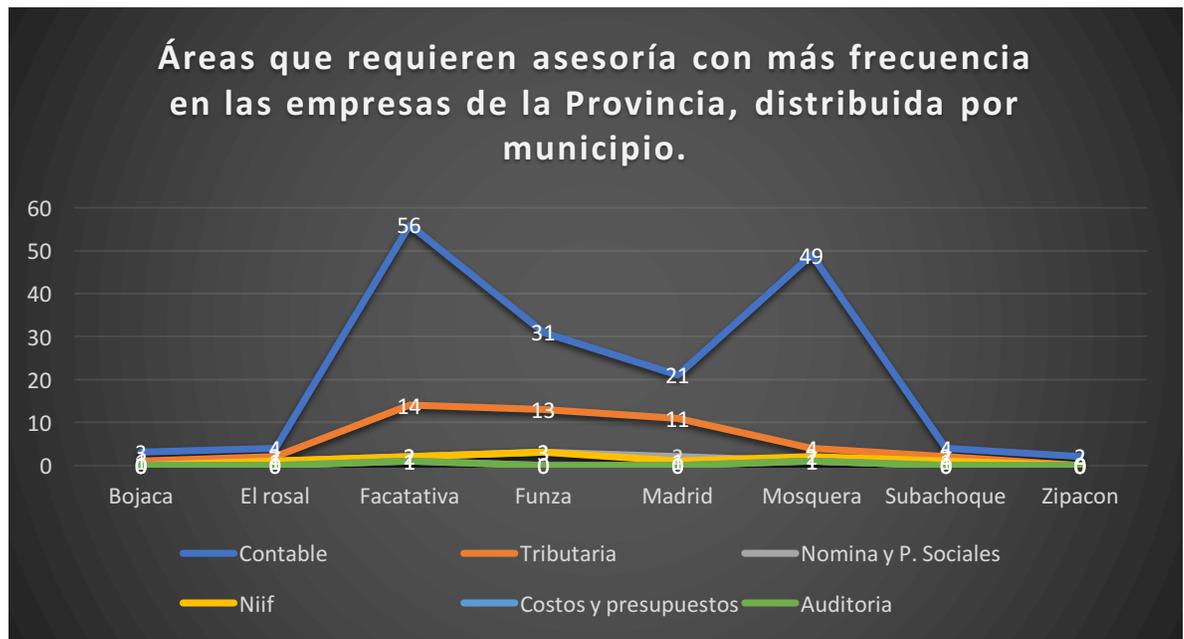
Esto contradice uno de los principios universales en la tributación del impuesto a la renta, que está recogido en nuestro Estatuto Tributario, en el artículo 26. Este consiste en que la renta gravable, aquella a partir de la cual se calculan los gravámenes, debe tener como referencia los ingresos ordinarios o extraordinarios obtenidos en el año gravable, que sean susceptibles de producir un incremento neto del patrimonio del contribuyente en el momento de su percepción. En consecuencia, de los ingresos recibidos se deben restar los costos y deducciones vinculados con estos ingresos y así se obtiene la base de tributación, que no debería ser distinta a las utilidades de las empresas, tal como se reflejan en su información contable.¹²⁸

¹²⁷ AZUERO, Francisco. Contabilidad empresarial y contabilidad tributaria: dos mundos divorciados. Universidad de los Andes [en línea] ,30 de marzo de 2016 [revisado 26 de octubre de 2018]. Disponible en : <https://administracion.uniandes.edu.co>

¹²⁸ *Ibíd.*

Esta definición que está de acuerdo en lo fundamental con las NIIF, no se evidencia en el resto de nuestro Estatuto Tributario. Por eso, existe un divorcio absoluto entre la contabilidad empresarial y la tributaria, pues las empresas colombianas deben, por lo tanto, llevar una doble contabilidad (y no es por engañar al fisco): una de los ingresos y gastos que deben registrar para reflejar su situación financiera, y otra de los aceptados por la autoridad tributaria. Este proceso de “depuración fiscal”, como lo llaman los técnicos, introduce distorsiones importantes en el régimen tributario.¹²⁹

Ilustración 10. Áreas que requieren asesoría con más frecuencia en las empresas de la Provincia de Sabana Occidente, distribuidos por municipio.



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta dirigida a la Provincia de Sabana Occidente.

En los municipios de Facatativá, Mosquera, Funza y Madrid encontramos que se

¹²⁹ Ibíd.

requieren servicios contables y tributarios, en mayor medida que los servicios de nómina y prestaciones sociales, costos y presupuestos, NIIF auditoria.

Los niveles de evasión que existen se derivan, sin duda, de un aspecto cultural, pero también porque no se le ha dado la importancia que merece la administración tributaria. La entidad necesita robustecerse, tanto en recursos humanos como tecnológicos. La DIAN debe ser la gran empresa del país, debe tener un sistema corporativo, con una junta directiva, que asesore y marque una línea estratégica sobre las decisiones, con mayor autonomía en temas de gestión. También es necesario crear mejores instrumentos jurídicos, como un código para procedimientos y sanciones. Por otro lado, es necesario dejar a la DIAN solo con la labor fiscalizadora, y la parte jurídica trasladarla a un tribunal distinto, para descongestionar la justicia.¹³⁰

Tabla 14. Empresas que consideran sencillo acceder a servicios de asesoría contable y tributaria en la Provincia de Sabana Occidente.

Empresas que consideran sencillo acceder a servicios de asesoría contable y tributaria en la Provincia de Sabana Occidente	
SI	NO
101	139

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta dirigida a la Provincia de Sabana Occidente.

¹³⁰ PIZA, Julio Roberto. El mayor reto en materia tributaria es resolver un problema estructural. Legis Comunidad contable [en línea] ,29 de enero de 2016 [revisado 26 de octubre de 2018]. Disponible en : <https://www.comunidadcontable.com/BancoConocimiento/Entrevistas/el-mayor-reto-en-materia-tributaria-es-resolver-un-problema-estructural.asp>

Ilustración 11. Empresas que consideran sencillo acceder a servicios de asesoría contable y tributaria en la Provincia de Sabana Occidente.



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta dirigida a la Provincia de Sabana Occidente.

De las 240 empresas encuestadas, el 58% considera que encontrar servicios de asesoría contable y tributaria en la zona, no es sencillo. El 42% de estas personas por el contrario opina que sí.

La principal fuente de servicios de asesoría contable y financiera es la ciudad de Bogotá, jurisdicción de la sabana centro. El fácil acceso por vía terrestre posibilita la consecución de este tipo de servicios por parte de los municipios de la Provincia de Sabana occidente. Esta última insiste tradicionalmente en desplazarse a la capital aun cuando ambas se encuentran encabezando la lista de Provincias más competitivas.

Sabana Centro y Sabana Occidente, las provincias más competitivas de Cundinamarca. Así lo reveló el índice de competitividad de las 15 provincias del departamento (ICPC), un estudio realizado por la Gobernación de Cundinamarca, con el acompañamiento técnico del Centro de Pensamiento en Estrategias Competitivas (CEPEC) de la Universidad del Rosario.¹³¹

La Gobernación de Cundinamarca dio a conocer el índice de competitividad de las 15 provincias del departamento (ICPC), luego del estudio realizado por la Secretaría de Competitividad y Desarrollo Económico del departamento, con el acompañamiento técnico del Centro de Pensamiento en Estrategias Competitivas (CEPEC) de la Universidad del Rosario, en tres factores: condiciones básicas, eficiencia, sofisticación e innovación.¹³²

“Sabana Centro obtuvo una calificación de 8,16 puntos sobre 10 posibles, lo cual le permitió ocupar el primer lugar entre las 15 provincias evaluadas. Por su parte, Sabana Occidente se ubicó en el segundo lugar, mientras que la provincia del Alto Magdalena ocupó el tercer puesto, con puntajes de 6,23 y 5,14, respectivamente. En contraste, los puntajes más bajos correspondieron a las provincias de Magdalena Centro (2,97) y Bajo Magdalena (2,94), las cuales se ubicaron en las posiciones catorce y quince”, manifestó, Saúl Pineda, Director del Centro de Pensamiento en Estrategias Competitivas de la Universidad del Rosario.¹³³

¹³¹ SOCA, Georgina. Los nuevos emprendedores apuestan por la asesoría. En: RRHHDigital. Octubre, 2018. Vol.2, no.48.p.1-3.

¹³² GOBERNACIÓN DE CUNDINAMARCA. Sabana Centro y Sabana Occidente, las provincias más competitivas de Cundinamarca. Informe grupo de investigación regional gobernación de Cundinamarca. Bogotá, Cundinamarca; 2017.

¹³³ *Ibíd.*

Sabana Centro presenta ventajas significativas en los tres factores. Solamente Sabana Occidente y Alto Magdalena la acompañan con puntajes superiores a los 5 puntos en los 3 factores. Con este indicador se idéntica las variables que la Gobernación, en asocio con los 116 municipios del departamento, la academia y el sector gremial y empresarial, deberán intervenir para promover el desarrollo económico y competitivo en cada una de las 15 provincias. 12 de las 15 provincias presentan un desempeño bajo en el ICPC.¹³⁴

Los resultados ponen en evidencia que el desempeño competitivo de Cundinamarca está sustentado, fundamentalmente, en los avances que tienen Sabana Centro y Sabana Occidente.

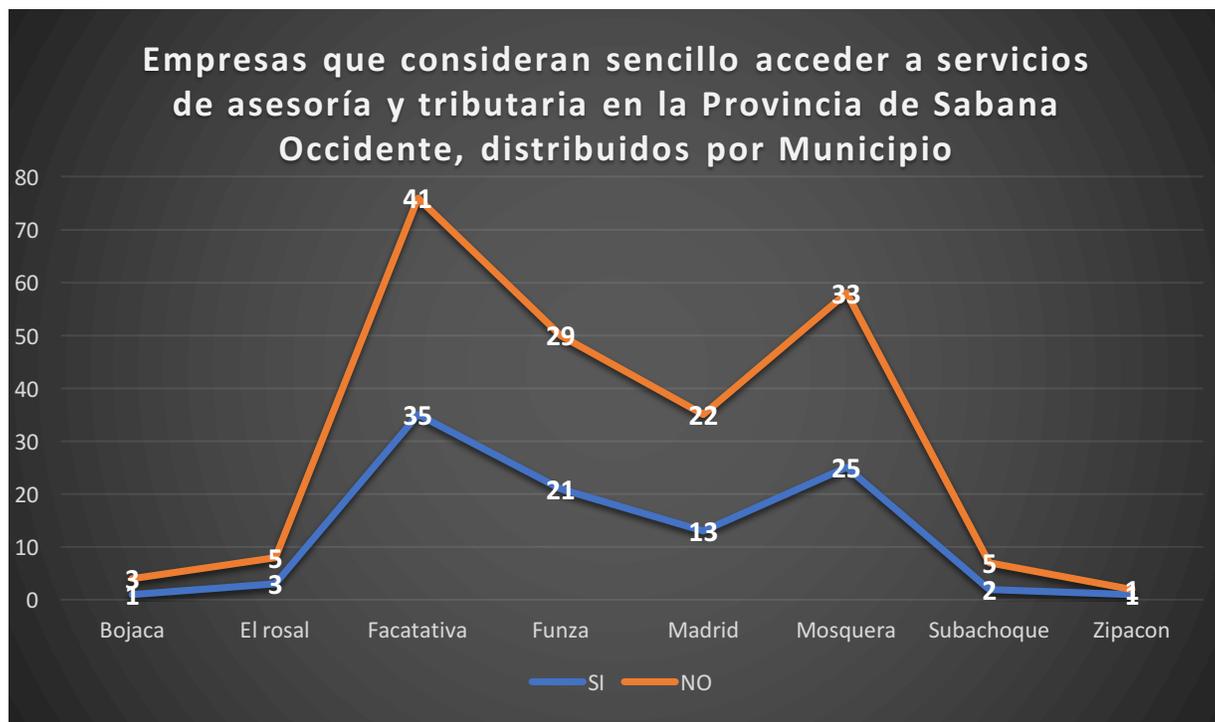
Tabla 15. Empresas que consideran sencillo acceder a servicios de asesoría y tributaria en la Provincia de Sabana Occidente, distribuidos por Municipio.

Empresas que consideran sencillo acceder a servicios de asesoría y tributaria en la Provincia de Sabana Occidente, distribuidos por Municipio.		
MUNICIPIO	SI	NO
Bojaca	1	3
El rosal	3	5
Facatativa	35	41
Funza	21	29
Madrid	13	22
Mosquera	25	33
Subachoque	2	5
Zipacon	1	1

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta dirigida a la Provincia de Sabana Occidente.

¹³⁴ Ibíd.

Ilustración 12. Empresas que consideran sencillo acceder a servicios de asesoría contable y tributaria en la Provincia de Sabana Occidente, distribuidas por municipio.



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta dirigida a la Provincia de Sabana Occidente.

En cada uno de los municipios, al menos el 50% de los encuestados consideran que no es sencillo acceder a servicios de asesoría contable y tributaria en la Provincia de Sabana Occidente. Los resultados, contrario a lo que se esperaba, no fueron fuertemente influidos por el dominio del área rural sobre el casco urbano, como es el caso de Subachoque, Zipacón y Facatativá. En Bojacá, El Rosal, Subachoque y Zipacónse destaca el sector agrícola y potencialmente el sector turismo, que suelen bien administrarse de forma muy informal o ser dependencias de entidades más grandes ubicadas en municipios más grandes.

En el pilar de infraestructura del ICPC 2018, 2 de las 15 provincias de Cundinamarca registran un desempeño alto (puntajes superiores a 7,5), 3 tienen un desempeño medio, y las restantes 10 cuentan con una calificación promedio inferior a los 5 puntos. El mejor desempeño lo tienen, en su orden, las provincias de Sabana Centro, Sabana Occidente y Soacha, que obtuvieron puntajes de 8,22, 7,88 y 7,02 sobre 10, respectivamente.¹³⁵

El buen desempeño, tanto de Sabana Centro como de Sabana Occidente, se sustenta en las altas coberturas en materia de servicios públicos y la infraestructura TIC de la que disponen (tanto en penetración como en velocidad de conexión). De otra parte, las dos provincias más rezagadas en este frente son Rionegro (con un puntaje de 1,78) y Oriente (2,02), en las que se identifican altos retos en materia de acceso a servicios públicos, dotación y estado de las vías para la conectividad e infraestructura TIC.¹³⁶

Tabla 16. Frecuencia con la que acceden a servicios de asesoría contable y tributaria las empresas de la Provincia de Sabana Occidente.

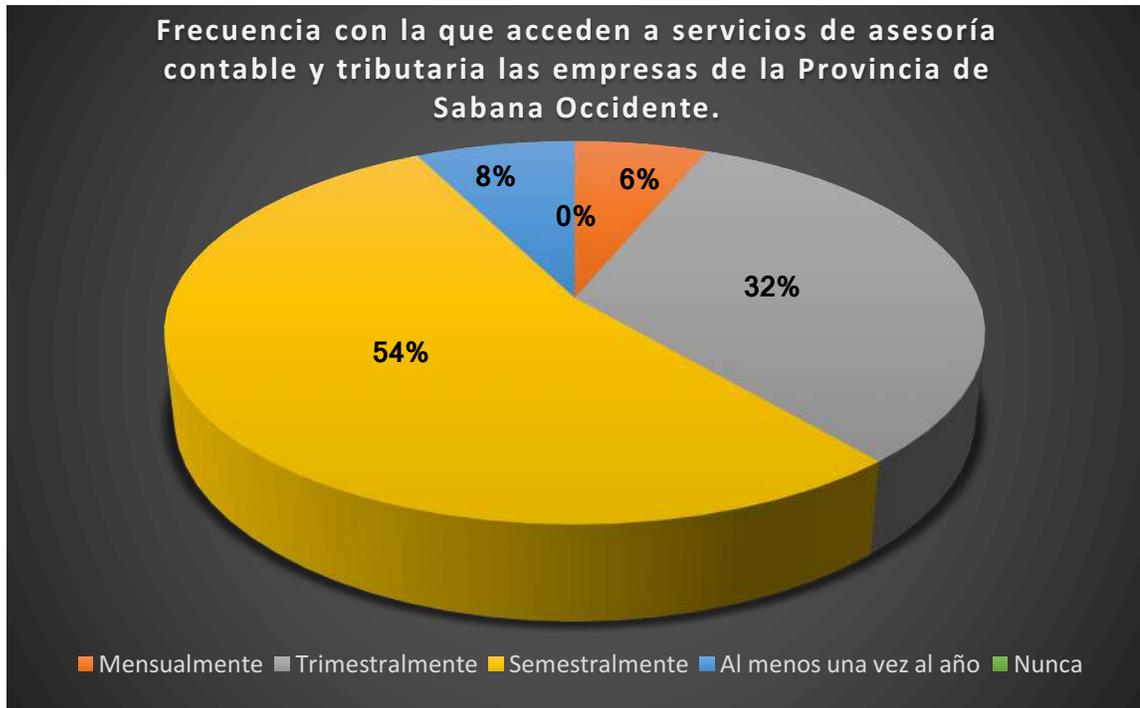
Con que frecuencia acceden a servicios de asesoría contable y tributaria las empresas de la Provincia de Sabana Occidente.				
Mensualmente	Trimestralmente	Semestralmente	Al menos una vez al año	Nunca
15	78	129	18	0

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta dirigida a la Provincia de Sabana Occidente.

¹³⁵ GOBERNACIÓN DE CUNDINAMARCA. Índice de competitividad de las provincias de Cundinamarca. Centro De Pensamiento En Estrategias Competitivas – CEPEC. Cundinamarca, 2018. ISBN: 978-958-59024-2-8

¹³⁶ *Ibíd.*

Ilustración 13. Frecuencia con la que acceden a servicios de asesoría contable y tributaria las empresas de la Provincia de Sabana Occidente.



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta dirigida a la Provincia de Sabana Occidente.

Del total de personas encuestadas, el 54% afirma que hace uso de este tipo de servicios semestralmente, el 32% Trimestralmente, un 8% al menos una vez al año y solamente un 6% dice usarlos mensualmente, sin embargo, todos afirmaron haber hecho uso en el último año.

La persona que la empresa o individuo elija como su asesor debe ser un Contador profesional o tener estos a su disposición, con conocimiento del marco jurídico contable, es decir conocimiento sobre la normativa contable y legislación mercantil, laboral y tributaria de acuerdo al país en donde se encuentre, estas características,

aunque básicas no son fáciles de encontrar a primera mano en el mercado.

Los costos de estos servicios, difieren de acuerdo a cada empresa y al tipo de asesoramiento brindado. Esto hace accesible, conseguir una asesoría financiera a empresas que recién se inician en el mercado comercial, además de condicionar la frecuencia con la que se accede a ellos. Recuerde que la asesoría contable es de suma importancia al momento de iniciar su negocio, porque un contador capaz de organizar la economía y finanzas de una empresa puede guiarla al éxito. Si tiene alguna duda sobre el tema no dude en consultarnos y no se olvide de compartir esta información.¹³⁷

¹³⁷ ZEA, Carolina. La Importancia de la Asesoría Contable al Iniciar un Negocio. En: Nativos. Febrero, 2018. Vol.5, Nº 1. P.1-2. ¿El servicio de asesoría contable y tributaria al que acude se encuentra domiciliado en Provincia de Sabana Occidente o fuera?

Tabla 17. Frecuencia con la que acceden a servicios de asesoría contable y tributaria las empresas de la Provincia de Sabana Occidente, distribuidos por Municipio

Con que frecuencia acceden a servicios de asesoría contable y tributaria las empresas de la Provincia de Sabana Occidente, distribuidos por Municipio					
MUNICIPIO	Mensualmente	Trimestralmente	Semestralmente	Al menos una vez al año	Nunca
Bojaca	0	1	2	1	0
El rosal	1	2	4	1	0
Facatativa	5	23	41	7	0
Funza	3	15	28	4	0
Madrid	1	9	24	1	0
Mosquera	3	24	28	3	0
Subachoque	2	4	1	0	0
Zipacon	0	0	1	1	0

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta dirigida a la Provincia de Sabana Occidente.

El 97% de los nuevos registros realizados durante el año 2017 reportaron activos inferiores a los 500 salarios mínimos legales mensuales (SMLM), ubicándolas dentro del grupo de microempresas. El restante número de matrículas se distribuyeron entre empresas pequeñas, medianas y grandes en forma descendiente, tal y como se señala en la gráfica y tabla siguiente. La asesoría inicial para apertura de este tipo de empresas es frecuente en la Provincia y resulta esencial.¹³⁸

Para que un negocio funcione correctamente y de acuerdo a lo que dispone la ley de cada país es necesario una asesoría contable. Lo ideal sería que toda persona que decide emprender un negocio recibiera un asesoramiento contable, esto con el

¹³⁸ CAMARA DE COMERCIO DE FACATATIVÁ. Estudio Económico 2017. Dirección de Promoción y Desarrollo. Enero de 2018. P. 32.

fin de controlar su cumplimiento, en cuanto a obligaciones tributarias y operaciones legales a las cuales está obligado.¹³⁹

Con esto se busca darle al empresario o emprendedor, el asesoramiento, planificación y control tributario adecuado, para que éstos, puedan tomar las decisiones correctas en cuanto a sus negocios.

La función que cumple la asesoría contable, es la de informar al propietario de un negocio, sobre las herramientas con las que cuenta para la realización de actividades financieras, como inversiones, compras y ventas.

El asesor contable debe de ser un contador profesional y de la confianza de la persona, ya que es en parte el encargado de administrar la empresa, analizando su situación financiera, para aconsejarle a su cliente sobre las decisiones que favorecerán sus operaciones.

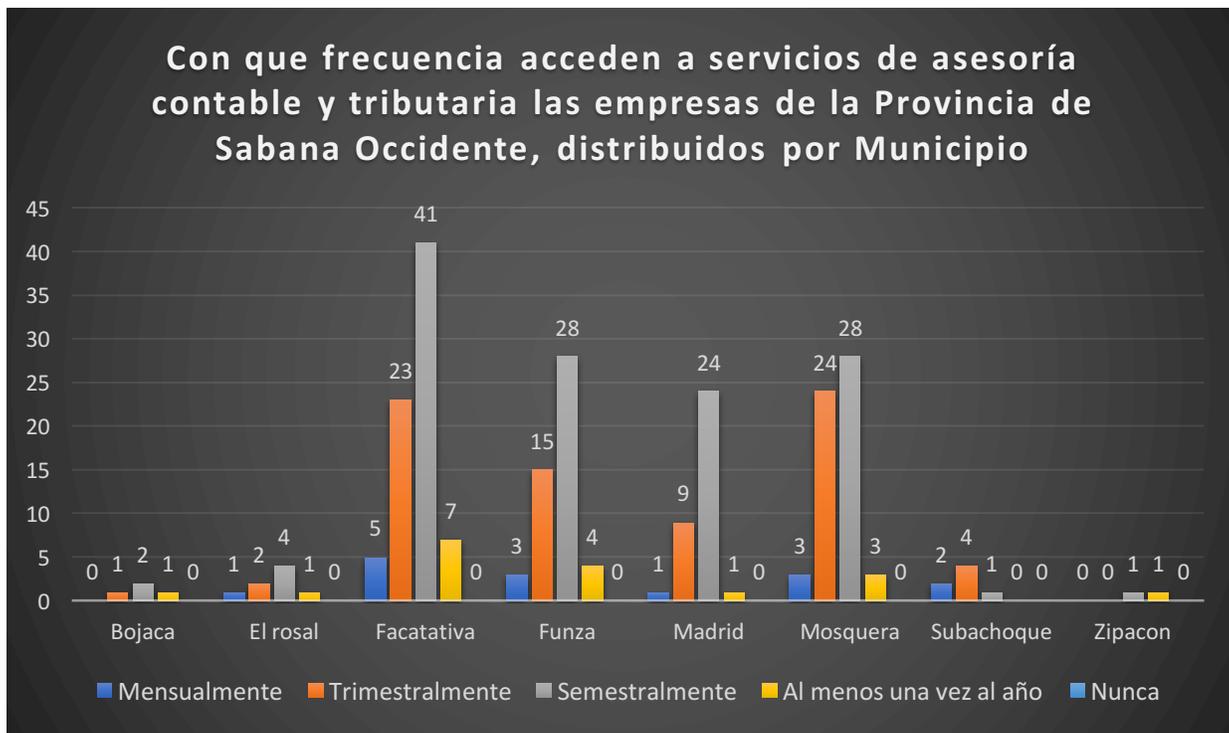
Cuando se habla en contabilidad, muchas personas piensan sólo en leyes e impuestos. Aunque esa sea la principal atribución de los contadores, ellos también pueden ayudar a la empresa en otros aspectos.

“Una asesoría contable puede ayudarlo a incrementar el capital encontrando recursos en bolsas empresariales, adhiriendo a programas de incentivo del gobierno

¹³⁹ Ibíd.

y adoptando regímenes de exención fiscal. Vender acciones y optar por la financiación colectiva también puede ser más simple con una asesoría”, explica el director de Metric (empresa especializada en contabilidad de pequeñas empresas), James Richardson, en un artículo publicado en la web del periódico británico The Guardian.¹⁴⁰

Ilustración 14. Frecuencia con la que acceden a servicios de asesoría contable y tributaria las empresas de la Provincia de Sabana Occidente, distribuidos por Municipio.



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta dirigida a la Provincia de Sabana Occidente.

¹⁴⁰ RICHARDSON, James. Conoce cómo escoger una buena asesoría contable para tu negocio. Movistar [En línea], 18 de febrero de 2015 [revisado 26 de Octubre de 2018]. Disponible en : <https://destinonegocio.com/co/>

Se aprecia que las empresas de los municipios de Facatativá, Funza, Madrid, Mosquera, el Rosal, Bojacá y Zipacón, acceden a este tipo de asesorías con una frecuencia semestral, y en menor medida trimestralmente, sin embargo, en el último año las empresas encuestadas en su totalidad afirmaron haber hecho uso de alguno de los servicios presentados.

La frecuencia con la que las empresas recurren a servicios de asesoría en materia contable y tributaria es proporcional a la dinámica empresarial de los municipios: cuando el volumen de empresas por municipio es mayor aumenta la demanda de dichos servicios, así municipios como Facatativá, Funza, Madrid y Mosquera reflejan un comportamiento recurrente en cuanto a la solicitud de asesorías y consultorías.

La asesoría contable mantiene un registro y orden de todos los movimientos y actividades financieras que en la entidad empresarial se efectúen. Las empresas que tienen una situación contable con nudos y confusiones, no deberían continuar con el desarrollo de sus actividades, hasta el esclarecimiento de su contabilidad, para así saber de qué recursos y medios dispone, es por esto por lo que una empresa no debe dar un paso adelante sin una asesoría contable transparente.

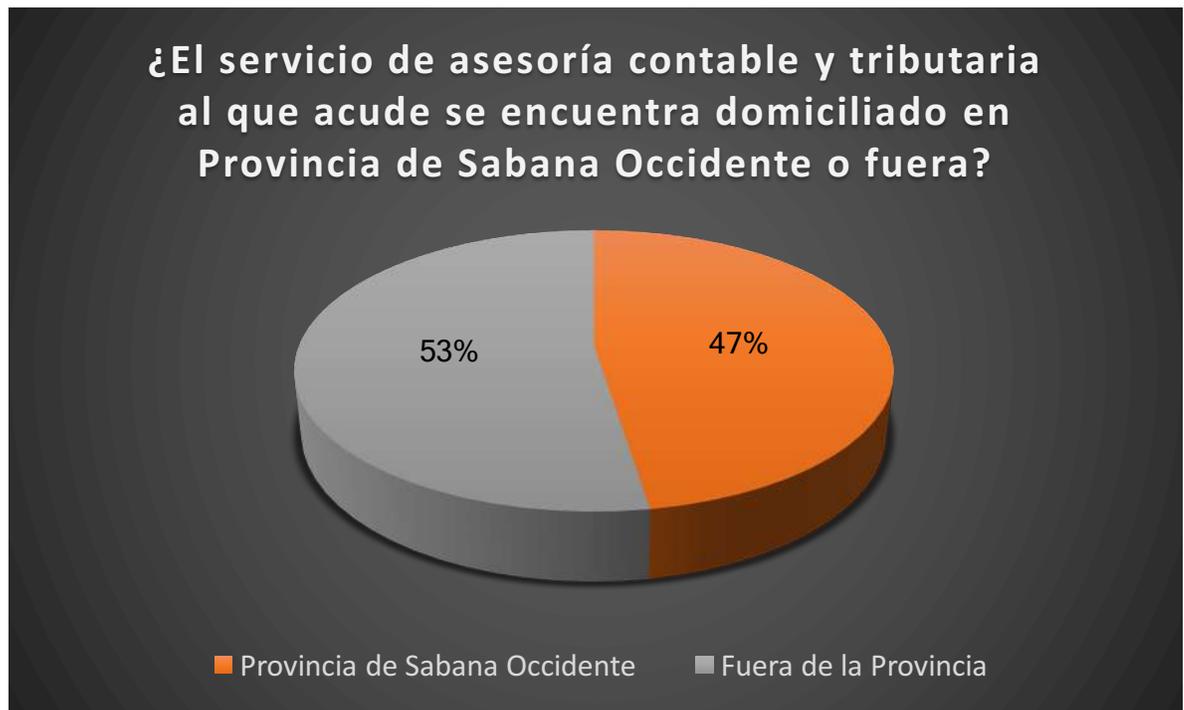
Contar con una buena asesoría contable siempre será una excelente opción cuando una empresa se encuentra en una apretada situación financiera, ya que los asesores estudiarán los métodos más convenientes con los cuales salir de una desfavorable circunstancia.

Tabla 18. ¿El servicio de asesoría contable y tributaria al que acude se encuentra domiciliado en Provincia de Sabana Occidente o fuera?

Domicilio de las empresas prestadoras de servicios contable	
Provincia de Sabana Occidente	Fuera de la Provincia
114	126

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta dirigida a la Provincia de Sabana Occidente.

Ilustración 15. ¿El servicio de asesoría contable y tributaria al que acude se encuentra domiciliado en Provincia de Sabana Occidente o fuera?



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta dirigida a la Provincia de Sabana Occidente.

El 53% de las empresas encuestadas, acuden a un servicio de asesoría contable y tributaria que se encuentra domiciliado fuera de la Provincia de Sabana Occidente.

La mayoría de ellos domiciliado en la ciudad de Bogotá, cuna de las grandes firmas, outsourcings y compañías dedicadas a la prestación de servicios de asesoría contable, financiera y tributaria.

Además, en la capital del país se puede encontrar toda gama de precios en función del bolsillo de la parte contratante, incluso de forma gratuita. La Universidad Gran Colombia presta asistencia y asesoría fiscal a emprendedores y pequeños comerciantes, que no tienen la posibilidad económica de contratar asesoría tributaria, tras una alianza firmada por este centro educativo con la Dian. De acuerdo con la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, estas asesorías no tienen ningún costo y su propósito es aprovechar la infraestructura existente de los consultorios jurídicos de las universidades del país y facilitar el acceso a los servicios de la Dian a más colombianos.¹⁴¹

“La Universidad La Gran Colombia brindará el acompañamiento a las comunidades que apoya el Consultorio Contable de la Facultad de Contaduría Pública en las instalaciones del Bloque “M” de la universidad que, a su vez, recibe los servicios de una Formación Básica Empresarial y de Emprendimiento por parte de los estudiantes de Contaduría Pública”, señaló la Dian a través de un comunicado.¹⁴²

¹⁴¹ SOCA, Georgina. Los nuevos emprendedores apuestan por la asesoría. En: RRHH Digital. Octubre, 2018. Vol.2, no.48.p.1-3.

¹⁴² *Ibíd.*

La población objetivo de los estudiantes de la Universidad La Gran Colombia son las comunidades de las diferentes localidades de Bogotá y los municipios circunvecinos, que organizados en Ong's, requieren conocer y acceder a los servicios de la Dian para llegar a ser contribuyentes conscientes y responsables de su deber con el Estado.¹⁴³

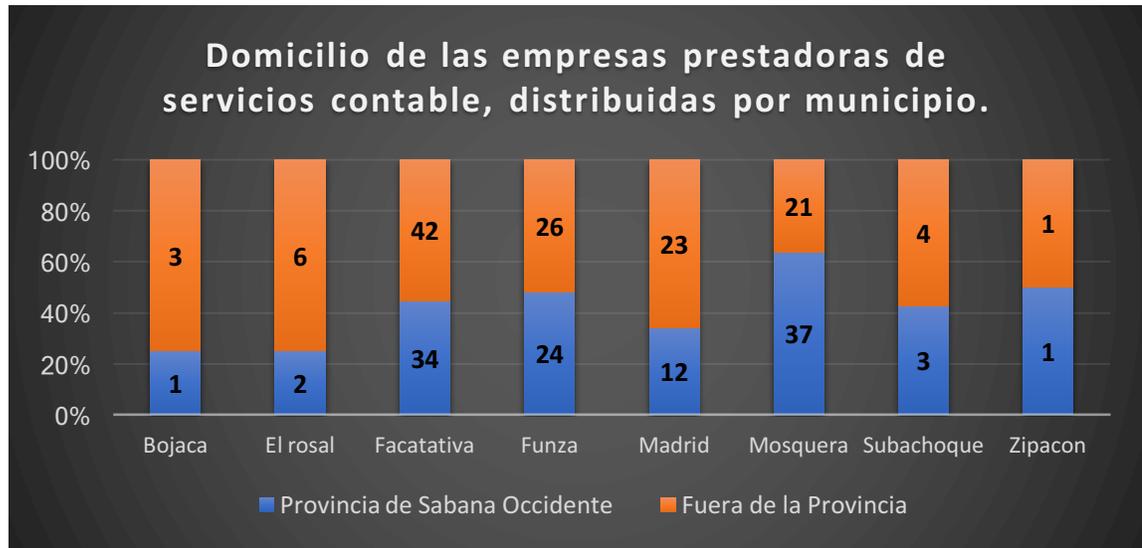
Tabla 19. Domicilio de las empresas prestadoras de servicios contable, distribuidas por municipio.

Domicilio de las empresas prestadoras de servicios contable, distribuidas por municipio		
MUNICIPIO	Provincia de Sabana Occidente	Fuera de la Provincia
Bojaca	1	3
El rosal	2	6
Facatativa	34	42
Funza	24	26
Madrid	12	23
Mosquera	37	21
Subachoque	3	4
Zipacon	1	1

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta dirigida a la Provincia de Sabana Occidente.

¹⁴³ Ibíd.

Ilustración 16. Domicilio de las empresas prestadoras de servicios contables, distribuidas por municipio.



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta dirigida a la Provincia de Sabana Occidente.

De los 8 municipios encuestados solamente Mosquera accede en su mayoría a servicios de asesorías contables con domicilio dentro de la Provincia, el restante de los municipios asegura contratarlos con personas o entidades fuera de la Provincia.

Es frecuente que las empresas busquen asesoría contable y tributaria en empresas especializadas ubicadas en la capital del país dada su cercanía y fácil acceso por carretera, también en Facatativá como capital de la Provincia de Sabana occidente se recurre a este tipo de servicios.

Mosquera, Facatativá y Funza concentran un mayor número de personas naturales dedicadas a llevar contabilidad, esto a causa de la presencia de claustros universitarios en donde se ofrece el programa de Contaduría Pública y de donde

han egresado un buen número de profesionales. Estos municipios también son cuna de varias sucursales de grandes firmas contables.¹⁴⁴

Tabla 20. Servicio de asesoría al que acude que se encuentra en el municipio de su ubicación.

Servicio de asesoría al que acude se encuentra en el municipio de su ubicación	
SI	NO
82	155

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta dirigida a la Provincia de Sabana Occidente.

¹⁴⁴ PROMOCIÓN DE DIRECCIÓN Y DESARROLLO. Resultados y perspectivas económicas. En: Estudio económico 2017. Colombia, Cundinamarca, 2018. P.5.

Ilustración 17. Empresas en la Provincia de Sabana Occidente que acude al servicio de asesorías en su propio municipio.



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta dirigida a la Provincia de Sabana Occidente.

Los municipios de sabana occidente, como lo mencionábamos anteriormente no cuentan con la oferta necesaria para satisfacer la demanda de servicios contables y tributarios, ahora bien, el 65% de las empresas encuestadas manifiestan dirigirse en busca de asesoría y consultoría a la Provincia sabana centro, a la capital del país, aprovechando la facilidad geográfica para dirigirse al punto y las herramientas tecnológicas como servicios remotos.

Sin duda, estamos viviendo una de las décadas más desafiantes en materia de atención al cliente. Hoy, más que nunca, el servicio se ha convertido en un concepto

fundamental dentro de las estrategias de negocio y el desarrollo de competencias diferenciales, es todo un reto.¹⁴⁵

Nos encontramos inmersos en un contexto en el que la capacidad para generar soluciones rápidas a nuestros clientes, acompañarlos en tiempo real y empoderarlos como socios estratégicos de nuestro negocio, se han convertido en factores esenciales para competir. Basta evidenciar que el 73 por ciento de los consumidores pueden enamorarse de una marca basada únicamente en su experiencia de servicio al cliente, y que el 86 por ciento está dispuesto, incluso, a pagar hasta 25 por ciento más por una mejor atención.¹⁴⁶

En el caso de industrias como el sector servicios, esto cobra aún mayor relevancia si pensamos que la oferta de productos del sector está basada en commodities, como la asistencia remota, cuyo diferencial entre competidores no es necesariamente evidente. En ese sentido, lo que sí marca la diferencia es la capacidad de transformar nuestra filosofía de servicio.¹⁴⁷

Hoy, ser líder no significa ser el más grande, sino el más ágil y el más innovador a la hora de conectar con los consumidores. Migrar la toma de pedidos, el rastreo de órdenes en tiempo real, la administración de la contabilidad y otros servicios del mundo análogo a una app digital no puede considerarse exclusivo para empresas del sector financiero, aerolíneas o retail y consumo masivo. El desafío es justamente

¹⁴⁵ NAYA, Ricardo. Conectar con el cliente, el desafío en la era digital. En: Portafolio. Octubre de 2018. Vol.6. No.2. p.2.

¹⁴⁶ *Ibíd.*

¹⁴⁷ *Ibíd.*

que en los sectores como el nuestro pongamos a disposición de los clientes la tecnología necesaria para mejorar su experiencia.¹⁴⁸

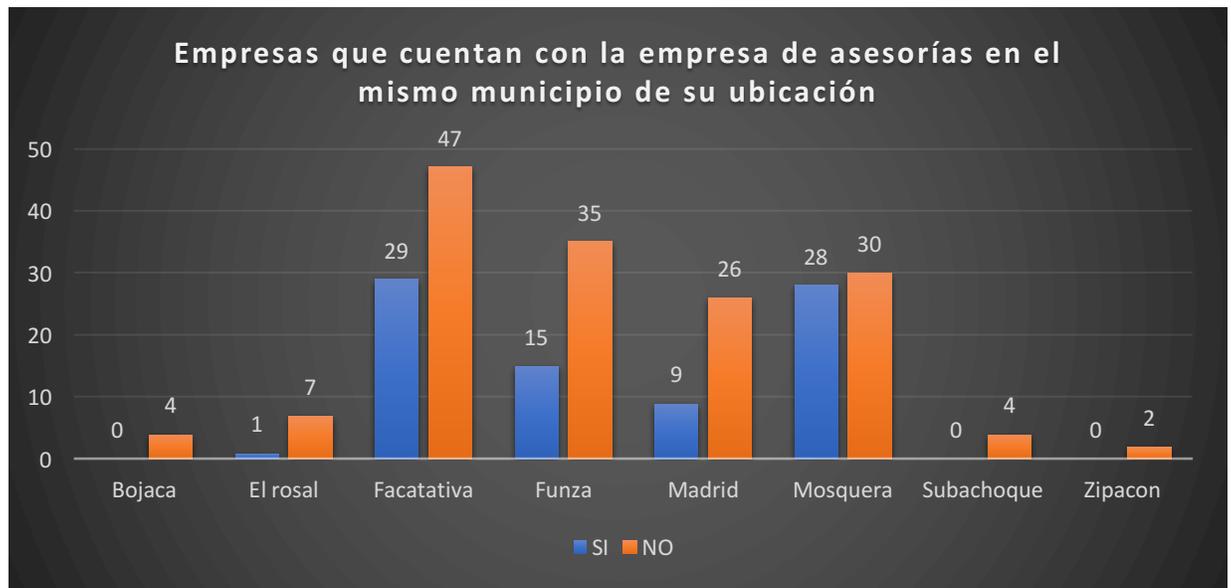
Tabla 21. Servicio de asesoría al que acude que se encuentra en el municipio de su ubicación; Distribuidas por municipio

Servicio de asesoría al que acude se encuentra en su propio municipio		
MUNICIPIO	SI	NO
Bojaca	0	4
El rosal	1	7
Facatativa	29	47
Funza	15	35
Madrid	9	26
Mosquera	28	30
Subachoque	0	4
Zipacon	0	2

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta dirigida a la Provincia de Sabana Occidente.

¹⁴⁸ Ibíd.

Ilustración 18. Empresas en la Provincia de Sabana Occidente que acude al servicio de asesorías en su propio municipio; distribuida por municipio



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta dirigida a la Provincia de Sabana Occidente.

Mosquera y Facatativá encabezan los municipios en cuyo territorio existe mayor número de asesores contables y sociedades de contadores, mitigan así el habito de recurrir a la capital del país por servicios de este tipo.

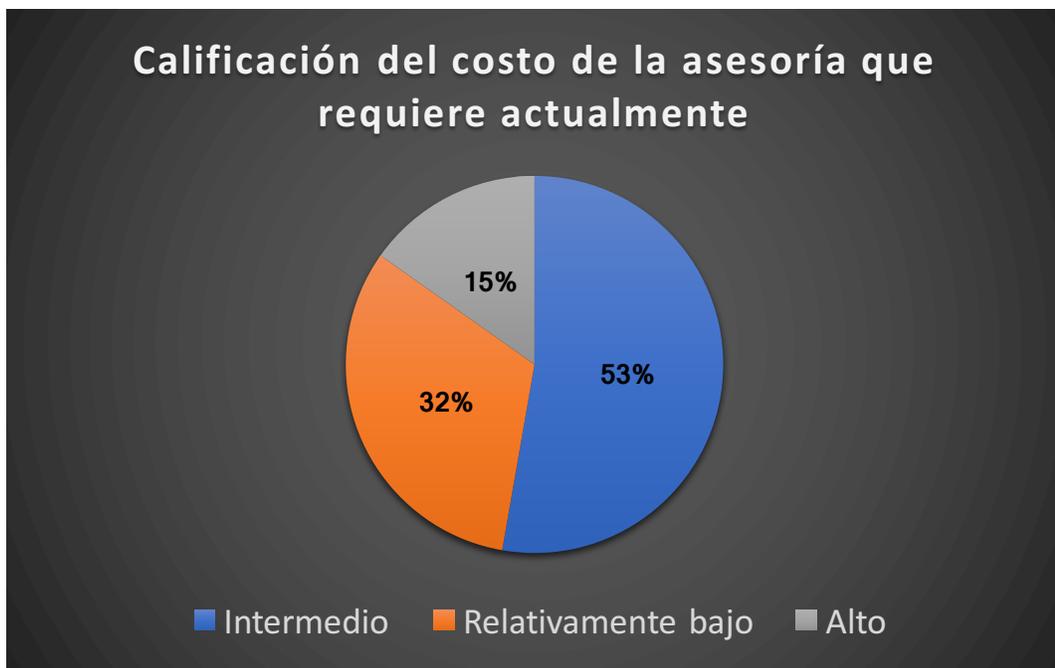
En los municipios de Bojacá, Zipacón y Subachoque, ninguno de los encuestados acude a servicios de asesoría contable y tributaria dentro del perímetro de sus municipios.

Tabla 22. Calificación del costo de la asesoría contable actual

Calificación del costo de la asesoría contable actual		
Intermedio	Relativamente bajo	Alto
125	76	36

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta dirigida a la Provincia de Sabana Occidente.

Ilustración 19. Calificación del costo de la asesoría contable actual en la Provincia de Sabana Occidente



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta dirigida a la Provincia de Sabana Occidente.

Existen empresas que suelen contratar con más frecuencia el servicio de contaduría independiente: las Pymes. Estas empresas, por lo general, invierten gran parte de su presupuesto en la contratación de este tipo de servicios. Las Pymes encargan

su área contable a contadores independientes por 2 razones principalmente: por su forma de operar, y porque al tener un personal reducido no cuentan con un contador.¹⁴⁹

Por lo tanto, los servicios prestados deben cobrarlos a la persona o empresa con la que hayas llegado a un acuerdo comercial. No olvidando que: la cantidad que se cobra como contador depende del valor de sus servicios, no del presupuesto del cliente.¹⁵⁰

Debido a la cantidad de trabajo y trámites que a realizar, es necesario que la ayuda de herramientas que permitan organizar mejor y facilitar cada tarea. Esto se puede hacer con un software contable. Recuerda: si logras optimizar tu operación, tendrás más tiempo disponible para atender más clientes.

Tabla 23. Calificación del costo de la asesoría contable actual; Distribuida por municipio.

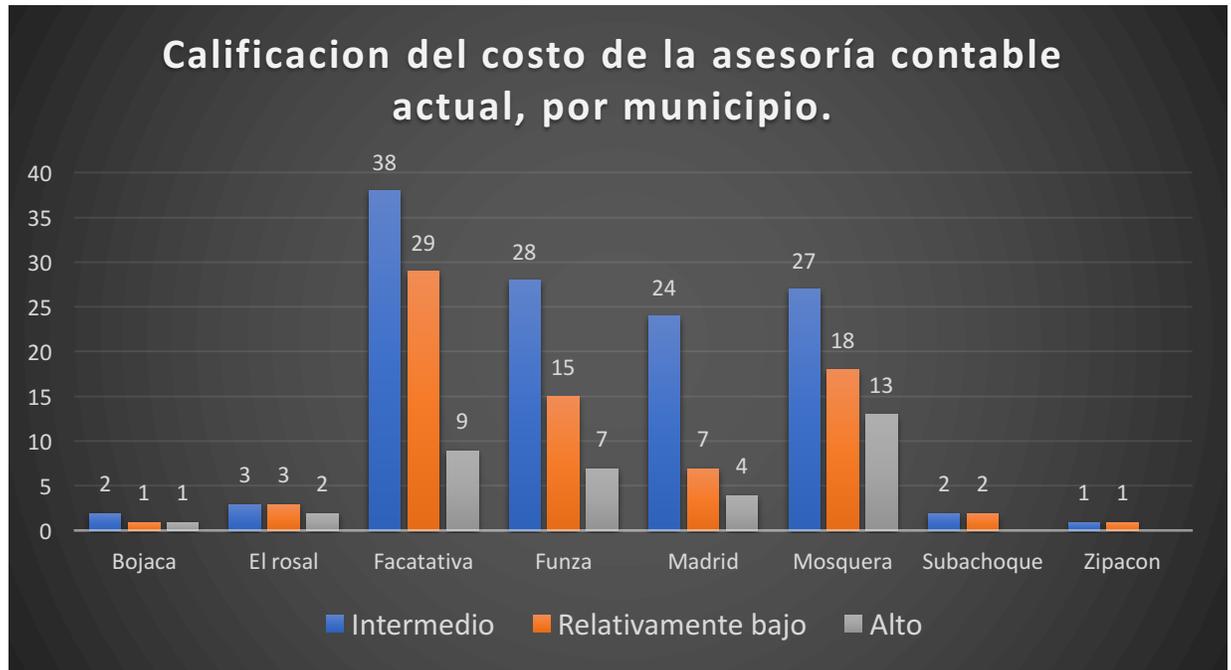
Calificación del costo de la asesoría contable actual			
MUNICIPIO	Intermedio	Relativamente bajo	Alto
Bojaca	2	1	1
El rosal	3	3	2
Facatativa	38	29	9
Funza	28	15	7
Madrid	24	7	4
Mosquera	27	18	13
Subachoque	2	2	
Zipacon	1	1	

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta dirigida a la Provincia de Sabana Occidente.

¹⁴⁹ Ibíd. P.3

¹⁵⁰ Ibíd. P.4

Ilustración 20. Calificación del costo de la asesoría contable actual, distribuida por municipio.



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta dirigida a la Provincia de Sabana Occidente.

En general en función de la competencia laboral y el clientelismo, los precios de los servicios contables y tributarios es percibido como intermedio por los municipios miembros de la provincia. Es usual que los honorarios y precios sean pactados bajo acuerdos comerciales en donde prima la capacidad jurídica, el tamaño de la empresa y el volumen de transacciones representado por una divisa.

De acuerdo con el artículo 46 de la Ley 43 de 1990, los contadores públicos tienen autonomía para calcular el valor de sus honorarios, según variables como el tamaño

de la empresa, el tiempo de la labor, la complejidad de las tareas a realizar, la experiencia, capacidad técnica o el riesgo profesional, entre otros aspectos.¹⁵¹

En este sentido, el portal Siigo revela que los valores por prestación de servicios pueden variar desde un diseño de sistemas de costos y control de inventarios que vale \$46,8 millones hasta una valoración contable de una empresa, con un costo aproximado de \$39 millones o procesos más simples como una revisoría fiscal por \$2,3 millones, según observaciones del Consejo Técnico de la Contaduría Pública (Ctcp).¹⁵²

4.4. ANÁLISIS DE MERCADO

4.4.1. Barreras de entrada

Las barreras de entrada a un mercado son obstáculos de diversos tipos que complican o dificultan el ingreso a un mercado de empresas, marcas o productos nuevos. Pueden existir barreras de carácter económico, legal o incluso relacionado con ámbitos como la ética o la imagen pública.¹⁵³

El concepto de barreras de entrada fue desarrollado por Michael Porter como una de las cinco fuerzas de competencia básicas, dentro de su estudio de las estrategias de mercado y el posicionamiento. Con este tipo de barreras trataba de analizar las

¹⁵¹ CARDONA, Octavio. La asesoría contable de una empresa. En: La República. Julio, 2018. Vol.1, No 01, p.1.

¹⁵² Ibíd. 7p

¹⁵³ PARKIN, Michael. Economía Parkin. 8ª Ed. Bogotá DC.: Pearson, 2009. 112p. (Serie Micro economía; No 23. ISBN 9789702612797.

distintas dificultades que podría encontrarse una empresa que tuviera la intención de entrar a competir en un mercado en concreto, o al salir del mismo en el caso de las Barreras de salida.¹⁵⁴

Tener en cuenta las barreras de entrada es importante a la hora de iniciar la actividad de una empresa dentro de la industria en la que pretenda introducirse. Por eso mismo, este concepto es entendido como una buena medición de dos factores importantes a estudiar en el sector: el nivel de competencia y la rentabilidad. La existencia de barreras de entrada frena la aparición de nuevos competidores, protegiendo a los ya instalados y preservando, por tanto, sus expectativas de rentabilidad.¹⁵⁵

Las barreras a la entrada generalmente suelen estar relacionadas con diferentes puntos importantes como el tamaño del sector en el que entrar, sus principales canales de distribución o la preparación necesaria para el personal participante y que es necesario contratar.

Las principales barreras de entrada para crear una empresa de asesoría contable y tributaria en Provincia de Sabana Occidente son:

Barreras económicas: La inversión necesaria para la entrada en el mercado, el gasto en publicidad enfocada a dar a conocer la nueva empresa y sus productos o la parte de inversión dedicada al desarrollo y la innovación tecnológica necesarios

154 *Ibíd.* p.112

155 *Ibíd.* p.112

en cualquiera de los ocho municipios. Lo anterior considerando los modestos recursos propios y la necesidad de acudir a un crédito bancario.

Economías de escala y alcance: Competidores ya instalados con beneficios en cuanto a la reducción de costes de nómina, de compartir recursos entre diferentes actividades (economías de alcance) y de clientes fidelizados, frenan pues, el ingreso de nuevos competidores. Las empresas más grandes del sector y las PYMES más rentables suelen ser fieles clientes de firmas de asesoría ubicadas en la capital del país.

Diferenciación de producto: Ocurre cuando las empresas ya establecidas tienen prestigio de marca o una cartera de clientes establecida, obligando a potenciales emprendedores competidores a realizar grandes inversiones como comentábamos en las barreras económicas. PriceWaterhouseCoopers, GLS group, FITC outsourcing contable, son los ejemplos mas relevantes.

Personal capacitado: Para atender una potencial demanda de clientes domiciliados en Provincia de Sabana Occidente y poder competir con las grandes marcas y las pequeñas establecidas, es indispensable contar con el mejor recurso humano en términos profesionales, capacitados en NIIF, materia tributaria, auditoría y demás inherentes a la razón social. La barrera económica antes descrita también condiciona este requerimiento.

4.4.2. Mercado nacional

Contratar a terceros para que lleven la contabilidad de las empresas o presten servicios de asesoría en materia contable y tributaria es una alternativa que se viene utilizando cada vez más en el país, porque las directivas de las entidades han encontrado en este recurso puntualidad, exactitud y confidencialidad. Estos tres elementos son fundamentales para cualquier organización, máxime si se está entregando a una persona externa, información valiosa de su actividad financiera como empresa o negocio, que le permite en determinado momento tomar decisiones. Es claro que los registros contables rápidamente muestran la situación de la compañía, su estabilidad y capacidad financiera.

“Hay una tendencia de crecimiento en Colombia de esta actividad, que empezó a tener auge con la llegada de varias firmas extranjeras, que, en vez de montar todo un departamento contable, optan por confiar en terceros sus registros operacionales, por la experiencia que estos tienen en el tema.”¹⁵⁶

“Pero, actualmente, muchas compañías nuevas de capital nacional están también utilizando estos servicios, como es el caso de las pymes, que por cuestiones de reducción de costos emplean esta figura con excelentes resultados”, dice Ernesto Erazo Cardona, gerente de Auditoría y Outsourcing de MCA Morrison Accounting. Una figura que tiende a aumentar cada día, aunque eso implica dejar

¹⁵⁶ HIGUERA, José. La tercerización se toma la contabilidad en Colombia. En: Portafolio. Octubre, 2017. Vol.2, No 01, p.1.

de lado algunos temores, como el “miedo de los empresarios a que alguien diferente de sus empleados conozca sus negocios y las cifras que manejan.”¹⁵⁷

Consideraría que es más un problema cultural, ya que hay cierto rechazo al cambio. Otros, tal vez, desconocen las ventajas de este tipo de servicio y lo competitivo en cuanto a su costo”, explica Martín O. Jaimes A, representante legal suplente de la firma Auditoría, Consultoría, Outsourcing y Asesoría Gerencial S.A.S (A&CO).¹⁵⁸

Muchos ya han superado este obstáculo y, como dice el presidente de la Federación de Contadores Públicos de Colombia (Fedecop), Héctor Jaime Correa Pinzón, “las empresas colombianas han ido delegando las funciones propias de la contabilidad en personas naturales y jurídicas, obviamente idóneas, para realizar esta importante labor de información”.¹⁵⁹

Según informes de Fedecop, actualmente en el país hay cerca de 2.000 entidades que ofrecen los servicios de outsourcing contable, pero, además, hay personas naturales que realizan esta labor, que son contadores públicos, los cuales pueden llegar a la cifra de los 50.000. Cómo funciona el cliente y la compañía de outsourcing firman un contrato de servicios, el cual contiene varios anexos que describen exactamente el objeto, alcance, responsabilidades y obligaciones del convenio, así como un acuerdo de confidencialidad de la información, la cual aplica tanto a la firma que presta el outsourcing como a sus empleados, consultores y asesores. Por

(HIGUERA)¹⁵⁷ *Ibíd.*

¹⁵⁸ *Ibíd.*

¹⁵⁹ *Ibíd.*

consiguiente, hay empresas que contratan la tercerización de la parte administrativa y contable. Otras, la nómina y declaraciones de impuestos.¹⁶⁰

Hay casos que solo requieren que les administren todo el proceso contable y les generen y presenten los informes respectivos o les lleven algunas funciones contables específicas, como cuentas por cobrar o por pagar. Asesorar, una de las labores de las firmas de outsourcing.¹⁶¹

Ventajas que les ofrece el sistema a las empresas en Colombia

Entre los beneficios que ofrece este modelo de delegación de funciones a un tercero está la disminución de costos operativos, en comparación con hacerlo con su propio personal (considerando el nivel de sus salarios, prestaciones sociales y beneficios). “Además, pueden hallar asesorías en contabilidades especializadas o aplicando las normas internacionales que rigen esta ciencia social. También, pueden tener un manejo de la contabilidad y los reportes de esta en inglés, ya que no es fácil conseguir en el mercado colombiano contadores con estos perfiles”, explica Jaimes. Mario Rojas Castillo, gerente de Outsourcing A.Q., indica que “fuera de los anteriores beneficios, pueden tener un manejo independiente de su contabilidad, disponer de la información actualizada de sus ingresos y egresos mensualmente, y la asesoría de profesionales especializados en costos, impuestos,

¹⁶⁰ *Ibíd.*

¹⁶¹ *Ibíd.*

temas fiscales, tributarios y financieros, con un manejo adecuado y oportuno de sus asientos contables”.¹⁶²

Perspectiva económica del contador como asesor

El cometido de un contador público para la atención de labores financieras en una organización o persona en Colombia se ha visto impactado por la llegada de programas y apps orientados a tareas operantes que con precedencia realizaban estos profesionales.

Sin embargo, el manejo o interpretación de los datos contables es un valor agregado que las novedades tecnológicas no pueden reemplazar y que se convierte en el factor diferencial para contratar un profesional especializado, ya sea por prestación de servicios o un contrato laboral en una empresa.

De esta manera, y de acuerdo con el artículo 46 de la Ley 43 de 1990, los contadores públicos tienen autonomía para calcular el valor de sus honorarios, según variables como el tamaño de la empresa, el tiempo de la labor, la complejidad de las tareas a realizar, la experiencia, capacidad técnica o el riesgo profesional, entre otros aspectos.¹⁶³

¹⁶² *Ibíd.*

¹⁶³ CARDONA, Octavio. La asesoría contable de una empresa. En: La República. Julio, 2018. Vol.1, No 01, p.1.

En este sentido, el portal Siigo revela que los valores por prestación de servicios pueden variar desde un diseño de sistemas de costos y control de inventarios que vale \$46,8 millones hasta una valoración contable de una empresa, con un costo aproximado de \$39 millones o procesos más simples como una revisoría fiscal por \$2,3 millones, según observaciones del Consejo Técnico de la Contaduría Pública (Ctcp).¹⁶⁴

Por su parte, si se desea contratar un profesional por medio de un contrato laboral, su remuneración variará según el cargo a desempeñar, lista en la que destacan puestos como vicepresidente financiero con un salario mensual de \$15,6 millones hasta jefes de costos, compras o cobranza, con un sueldo estimado de \$3,9 millones, de acuerdo con Siigo.¹⁶⁵

¹⁶⁴ CARDONA, Octavio. La asesoría contable de una empresa. En: La República. Julio, 2018. Vol.1, No 01, p.1.

¹⁶⁵ *Ibid.*

Ilustración 21. Lineamiento de cobro profesional contable



Fuente: Diario la República.

“Es importante que cada organización o persona determine la contratación de un contador y programas que ayuden en las tareas operativas, lo que beneficia el tiempo en la asesoría. Todo esto dependerá del tamaño de cada empresa y los resultados que espera obtener desde el análisis contable”, explicó Raúl García, magíster en Contabilidad de la Universidad Libre.¹⁶⁶

Por esta razón, “la extensión de apps no debe considerarse como el único método para gestionar las labores contables pues se limitan, en su mayoría, a la operatividad sin mayores análisis”, concluyó el experto.¹⁶⁷

¹⁶⁶ Ibíd.

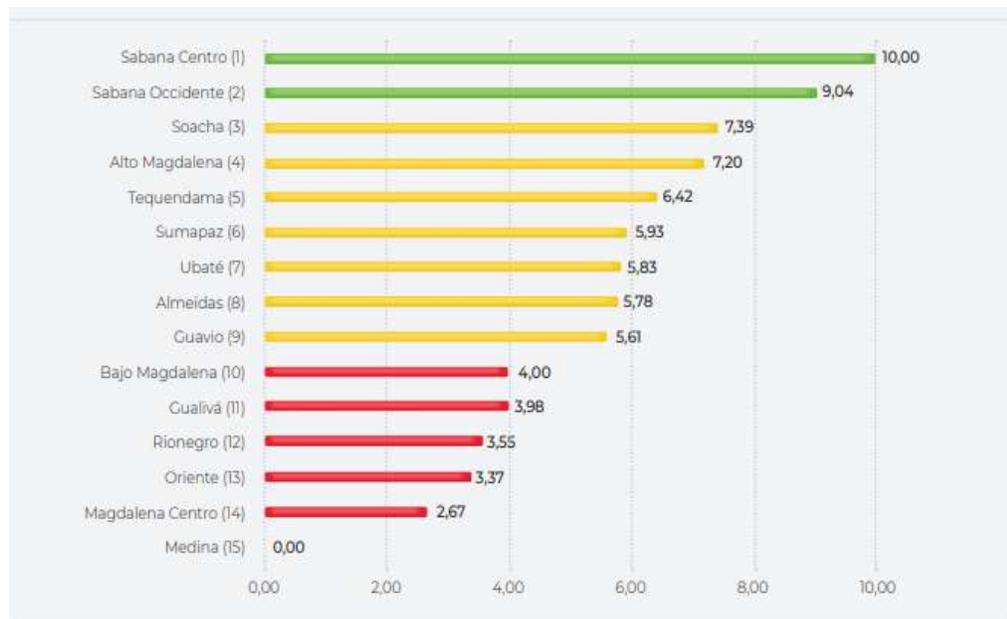
¹⁶⁷ Ibíd.

4.4.3. Aspectos destacables del sector.

Alto desempeño 2018

En el pilar de tamaño del mercado del ICPC 2018, 2 de las 15 provincias de Cundinamarca registran un desempeño alto (puntajes superiores a 7,5), 7 tienen un desempeño medio, y las restantes 6 cuentan con una calificación promedio inferior a los 5 puntos. El mejor desempeño lo tienen, en su orden, las provincias de Sabana Centro, Sabana Occidente y Soacha, que obtuvieron puntajes de 10,00, 9,04 y 7,39 sobre 10, respectivamente.¹⁶⁸

Ilustración 22. Puntajes en el pilar de tamaño del mercado en el ICPC 2018



Fuente: construcción Centro de Pensamiento en Estrategias Competitivas (CEPEC) – Universidad del Rosario (2018), con base en (Consejo Privado de Competitividad (CPC) y

¹⁶⁸ GOBERNACIÓN DE CUNDINAMARCA. ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD LAS PROVINCIA DE CUNDINAMARCA ICPC 2018. Cundinamarca, Universidad del Rosario. 2018. P.29.

CEPEC Universidad del Rosario, 2017). * Los colores del gráfico indican: Verde = Desempeño alto, Amarillo = Desempeño medio y Rojo = Desempeño bajo.

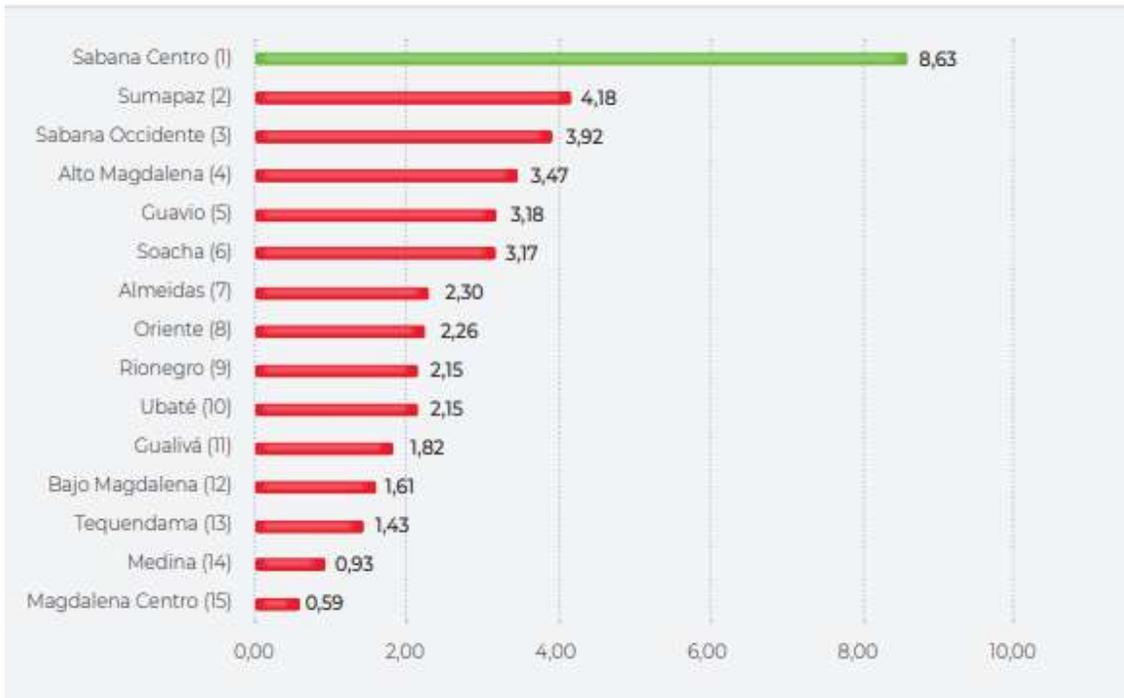
El mercado interno y externo de Sabana Centro y de Sabana Occidente son los más grandes del departamento, en la medida que se posicionan como el eje de localización de la mayor parte de las actividades productivas que más valor generan en el territorio.¹⁶⁹

Educación superior y capacitación

Contrario a lo que pudiera creerse, Provincia de Sabana Occidente está atrasada en temas de educación superior y capacitación, obtuvo un bajo puntaje en el último estudio realizado por la Universidad del Rosario y la Gobernación de Cundinamarca. En el pilar de educación superior y capacitación del ICPC 2018, solo 1 de las 15 provincias de Cundinamarca registra un desempeño alto (puntaje superior a 7,5), mientras que las restantes 14 no superaron los 5 puntos de calificación promedio. El mejor desempeño lo tiene Sabana Centro, que obtiene un puntaje de 8,63 sobre 10. Este resultado pone en evidencia una gran brecha al interior de Cundinamarca en este frente, así como una alta concentración de la oferta educativa institucional en este nivel de formación en los municipios de dicha provincia, además de apoyar la tesis de que las empresas prefieren buscar asesoría en la capital del país en temas tributarios y contables.

¹⁶⁹ *Ibíd.*

Ilustración 23. Puntajes en el pilar de educación superior y capacitación en el ICPC 2018.



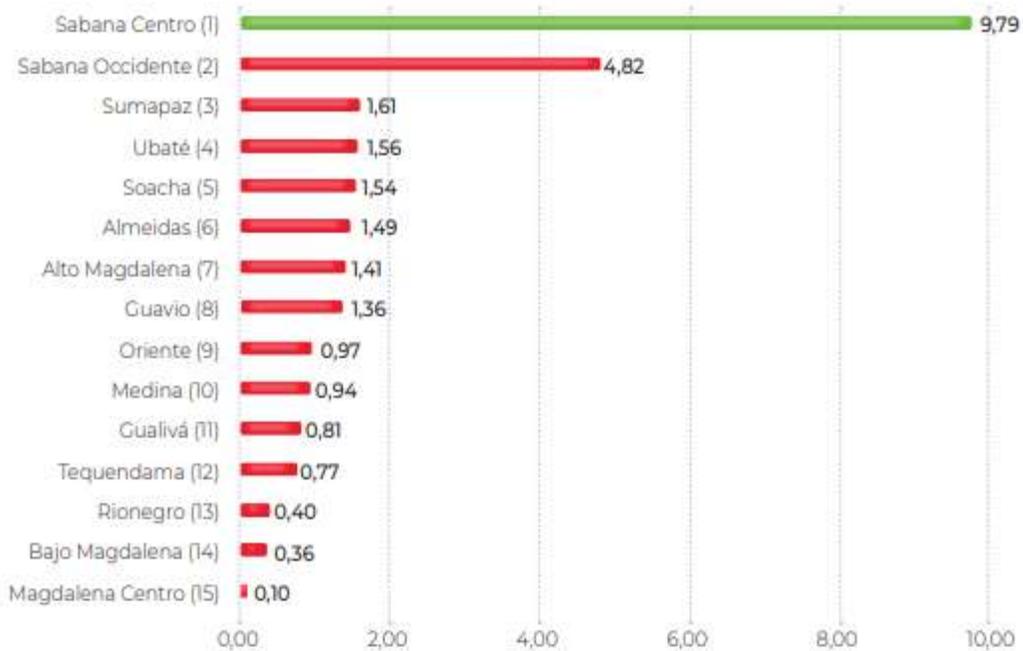
Fuente: construcción Centro de Pensamiento en Estrategias Competitivas (CEPEC) – Universidad del Rosario (2018), con base en (Consejo Privado de Competitividad (CPC) y CEPEC Universidad del Rosario, 2017). * Los colores del gráfico indican: Verde = Desempeño alto, Amarillo = Desempeño medio y Rojo = Desempeño bajo.

Innovación y dinámica empresarial

En el pilar de innovación y dinámica empresarial del ICPC 2018, solo 1 de las 15 provincias de Cundinamarca registra un desempeño alto (puntaje superior a 7,5), mientras que las restantes 14 no superaron los 5 puntos de calificación promedio. El mejor desempeño lo tiene Sabana Centro, que obtiene un puntaje de 9,79 sobre 10. Al igual que en el pilar de educación superior y capacitación, este resultado pone en evidencia una gran brecha al interior de Cundinamarca en este frente, derivado

en parte, de la alta concentración de la oferta educativa institucional en este nivel de formación en los municipios de dicha provincia.¹⁷⁰

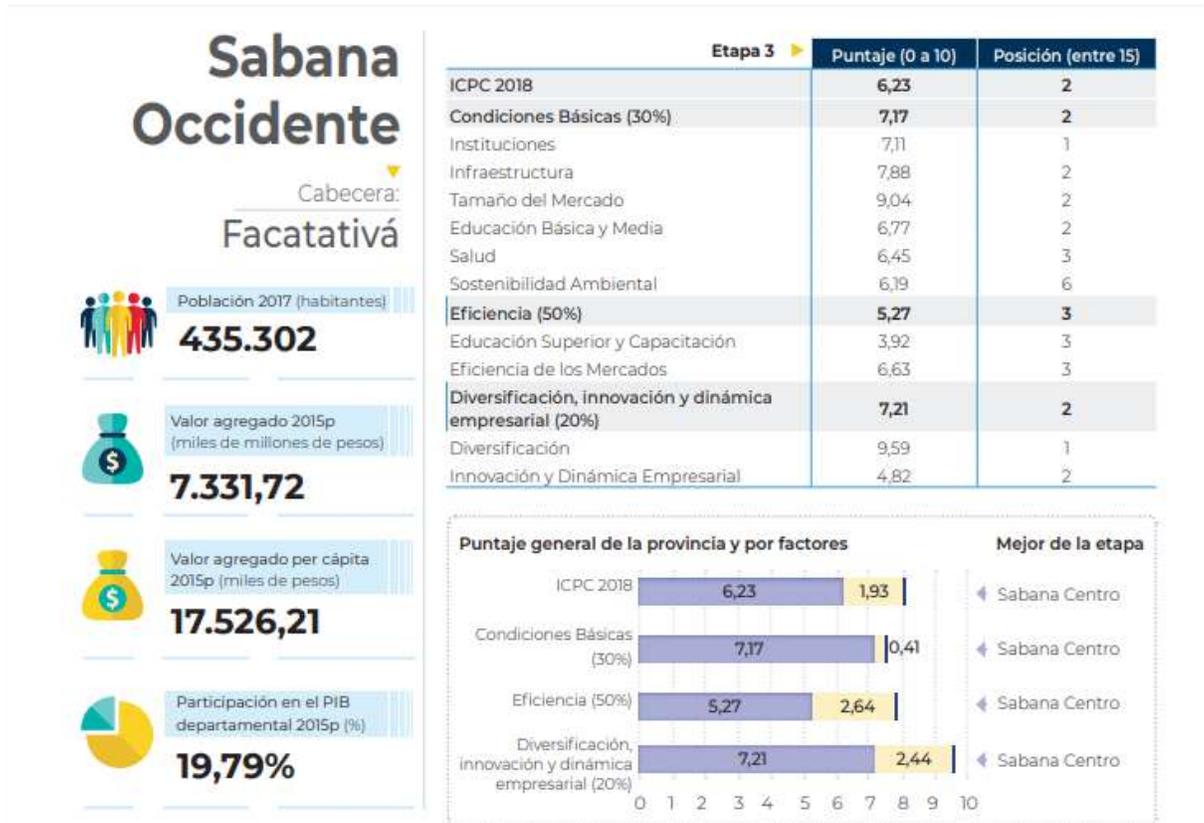
Ilustración 24. Puntajes en el pilar de innovación y dinámica empresarial en el ICPC 2018



Fuente: Fuente: construcción Centro de Pensamiento en Estrategias Competitivas (CEPEC) – Universidad del Rosario (2018), con base en (Consejo Privado de Competitividad (CPC) y CEPEC Universidad del Rosario, 2017). * Los colores del gráfico indican: Verde = Desempeño alto, Amarillo = Desempeño medio y Rojo = Desempeño bajo.

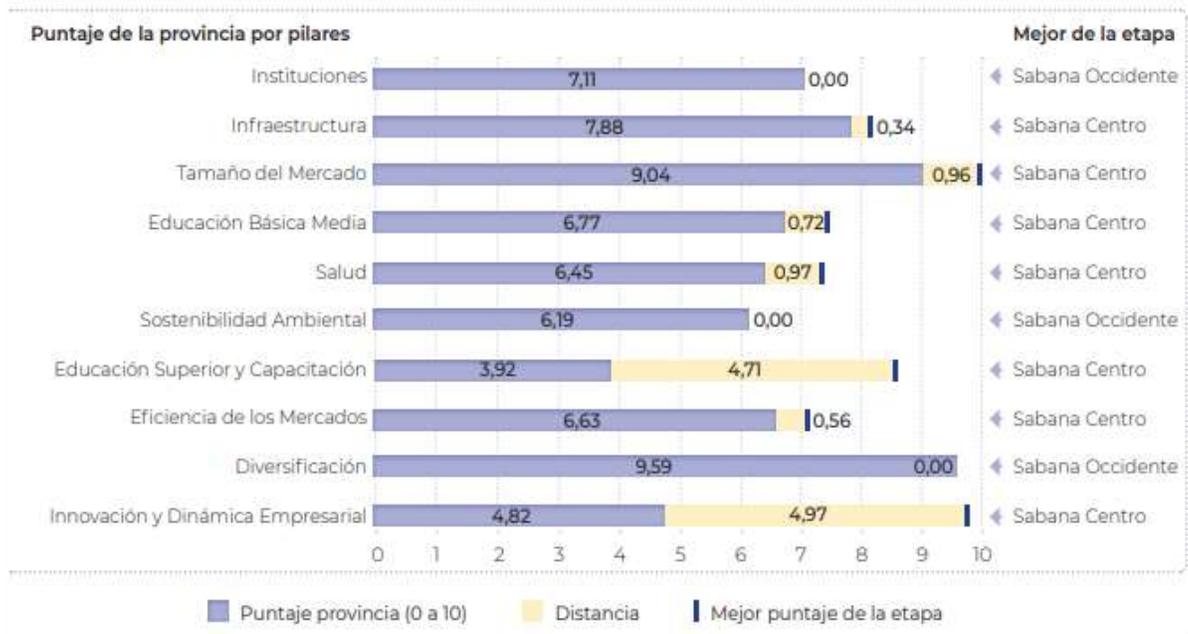
¹⁷⁰ Ibíd. 37

Ilustración 25. Perfil competitivo de Provincia de Sabana Occidente.



Fuente: construcción Centro de Pensamiento en Estrategias Competitivas (CEPEC) – Universidad del Rosario (2018), con base en (Consejo Privado de Competitividad (CPC) y CEPEC Universidad del Rosario, 2017).

Ilustración 26. Perfil competitivo de provincia de Sabana Occidente II.



Fuente: construcción Centro de Pensamiento en Estrategias Competitivas (CEPEC) – Universidad del Rosario (2018), con base en (Consejo Privado de Competitividad (CPC) y CEPEC Universidad del Rosario, 2017).

4.4.4 Mercado objetivo

El mercado objetivo lo constituyen todas aquellas personas (naturales y jurídicas) domiciliadas dentro de los límites políticos y geográficos de la Provincia de Sabana Occidente, quienes se consideran potenciales solicitantes de al menos uno de los productos de la gama de servicios de asesorías contables y tributarias.

Dentro de personas jurídicas como potenciales clientes, se presta especial atención al micro, pequeña y mediana empresa, puesto que constituyen al menos el 95% de las empresas de la población objeto de estudio, sin embargo no se deja de lado un

mercado más numeroso pero menos ecuánime: personas naturales, principalmente compuestas por establecimientos comerciales, entusiastas profesionales y estudiantes.

4.4.4.1 Caracterización de provincia sabana occidente

La caracterización de la provincia de sabana occidente nos permite visualizar de forma más amplia las cualidades cuantitativas y cualitativas del posible nicho de mercado, este apartado aporta un enfoque más amplio en virtud de las necesidades y requerimientos inherentes a la investigación.

Cobertura: Comprende los municipios de Facatativá (cabecera de la Provincia)³, Bojacá, El Rosal, Funza, Madrid, Mosquera, Subachoque y Zipacón.

Población: 435.302 habitantes¹⁷¹

FACATATIVÁ

Categoría Municipal 2017: 3^a

Población: la población proyectada para el 2017 es de 136.950 personas de las cuales el 50% son hombres y el 50,1% restante son del género femenino, la mayoría de población con el 39% pertenece a adultos (27 a 59 años), seguido por los jóvenes

¹⁷¹ CAMARA DE COMERCIO DE FACATATIVÁ. Estudio económico 2017 Noroccidente cundinamarqués; Caracterización de los municipios de la jurisdicción. Facatativá, 2018 p.20.

(18 a 26 años) con el 19%, adolescentes (12 – 17 años) con el 11%, y el 22% entre primera infancia (entre 0 a 5 años) e infancia (entre 6 y 11 años).

La mayoría de la población se encuentra en la parte urbana (90,5%).¹⁷²

MADRID

Categoría Municipal 2017: 2a

Población: la población proyectada para el 2017 es de 80.622 personas de las cuales el 50,1% son hombres y el 49,9% restante son del género femenino, la mayoría de población con el 40% pertenece a adultos (27 a 59 años), seguido por los jóvenes de (18 a 26 años) con el 19%, adolescentes con el 11%, y el 22% entre primera infancia (entre 0 a 5 años) e infancia (entre 6 y 11 años).

La mayoría de la población se encuentra en la parte urbana con el 87,1% del total de habitantes según datos 2017. Por lo anterior se puede concluir que el 60% de la población entre adultos y jóvenes se encuentra la población en edad de trabajar (PET), se excluyen los adolescentes por ser menores de edad.¹⁷³

MOSQUERA

Categoría Municipal 2017: 1ª

Población: la población proyectada para el 2017 es de 86.954 personas de las cuales el 49,7% son hombres y el 50,3% restante son del género femenino, la

¹⁷² Ibíd.p.21.

¹⁷³ Ibíd.p.22.

mayoría de población con el 39% pertenece a adultos (27 a 59 años), seguido por los jóvenes de (18 a 26 años) con el 20%, adolescentes con el 11% y el 22% entre primera infancia (entre 0 a 5 años) e infancia (entre 6 y 11 años). La mayoría de la población se encuentra en la parte urbana con el 96,1% del total de habitantes según datos 2017. Por lo anterior se puede concluir que el 70% de la población entre adultos y jóvenes se encuentra la población en edad de trabajar (PET) excluyendo los adolescentes quienes son menores de edad.¹⁷⁴

FUNZA

Categoría Municipal 2017: 1ª

Población: la población proyectada para el 2017 es de 73.309 personas de las cuales el 48,1% son hombres y el 51,9% restante son del género femenino, la mayoría de población con el 41% pertenece a adultos (27 a 59 años), seguido por los jóvenes de (18 a 26 años) con el 20%, adolescentes con el 10% y el 20% entre primera infancia (entre 0 a 5 años) e infancia (entre 6 y 11 años).

La mayoría de la población se encuentra en la parte urbana con el 93,8% del total de habitantes según datos 2017. Por lo anterior, se puede concluir que el 60% de la población entre adultos y jóvenes se encuentra la población en edad de trabajar (PET) se excluyen a los adolescentes quienes son menores de edad.¹⁷⁵

BOJACÁ

¹⁷⁴ Ibíd.p.23.

¹⁷⁵ Ibíd.p.24.

Categoría Municipal 2017: 6ª

Población: la población proyectada para el 2017 es de 12.140 personas de las cuales el 50,2% son hombres y el 49,8% restante son del género femenino; la mayoría de población con el 34% pertenece a adultos (27 a 59 años), seguido por los jóvenes de (18 a 26 años) con el 19%, adolescentes con el 12% y el 26% entre primera infancia (entre 0 a 5 años) e infancia (entre 6 y 11 años).¹⁷⁶

SUBACHOQUE

Categoría Municipal 2017: 6ª

Población: la población proyectada para el 2017 es de 16.750 personas de las cuales el 51,1% son hombres y el 48,9% restante son del género femenino; la mayoría de población con el 40% pertenece a adultos (27 a 59 años), seguido por los jóvenes de (18 a 26 años) con el 20%, adolescentes con el 10% y el 2% entre primera infancia (entre 0 a 5 años) e infancia (entre 6 y 11 años). La mayoría de la población se encuentra en la parte urbana con el 62,43% del total de habitantes según datos 2017. Por lo anterior, se puede concluir que el 60% de la población entre adultos y jóvenes se encuentra la población en edad de trabajar (PET) se excluyen a los adolescentes quienes son menores de edad.¹⁷⁷

¹⁷⁶ Ibíd.p.25.

¹⁷⁷ Ibíd. p.26

ZIPACÓN

Categoría Municipal 2017: 6ª

Población: la población proyectada para el 2017 es de 5.695 personas de las cuales el 52,1% son hombres y el 47,9% restante son del género femenino; la mayoría de población con el 34% pertenece a adultos (27 a 59 años), seguido por los jóvenes de (18 a 26 años) con el 17%, adolescentes (entre 12 – 17 años) con el 11% y el 24% entre primera infancia (entre 0 a 5 años) e infancia (entre 6 y 11 años). La mayoría de la población se encuentra en la parte urbana con el 62,14% del total de habitantes según datos 2017. Por lo anterior, se puede concluir que el 51% de la población entre adultos y jóvenes se encuentra la población en edad de trabajar (PET) se excluyen a los adolescentes quienes son menores de edad.¹⁷⁸

EL ROSAL

Categoría Municipal 2017: 6ª

Población: la población proyectada para el 2017 es de 18.045 personas de las cuales el 50,5% son hombres y el 49,5% restante son del género femenino; la mayoría de población con el 38% pertenece a adultos (27 a 59 años), seguido por los jóvenes de (18 a 26 años) con el 20%, adolescentes (entre 12 – 17 años) con el

¹⁷⁸ Ibíd. p.27.

12% y el 24% entre primera infancia (entre 0 a 5 años) e infancia (entre 6 y 11 años). La mayoría de la población se encuentra en la parte urbana con el 71,9% del total de habitantes según datos 2017. Por lo anterior, se puede concluir que el 58% de la población entre adultos y jóvenes se encuentra la población en edad de trabajar (PET) se excluyen a los adolescentes quienes son menores de edad.¹⁷⁹

4.4.5 Nicho de mercado

Personas naturales y jurídicas que usual o espontáneamente desarrollan algún tipo de actividad comercial, industrial o de servicios, representan un segmento de mercado. Por su parte las personas que utilizan algún tipo de asesoría en materia contable y tributaria representan un nicho de mercado, la muestra establecida dentro del proceso de análisis, en este caso, las 240 personas con registro activo en CCF que fueron encuestadas y que potencialmente se convertirían en usuarios de los servicios proporcionados por la empresa de asesoría contable y tributaria en la Provincia de Sabana Occidente.

El 60% de los nuevos registros mercantiles en CCF se concentraron en los siguientes cuatro municipios de la jurisdicción; Funza (16%), Facatativá (16%), Mosquera (15%) y Madrid (12%). Siendo estos los municipios con más oportunidad de negocio dado su dinámica empresarial y la necesidad inherente de servicios contables y tributarios.

Los municipios de Zipacón, Bojaca, Subachoque y el Rosal, esencialmente dedicados a la actividad turística y comercial, son un nicho de mercado a satisfacer

¹⁷⁹ *Ibíd.* p.28.

teniendo en cuenta que la oferta de servicios de asesoría contable y tributaria es considerablemente pequeña.

4.4.6 Estrategia de posicionamiento

- a) Contratación colaboradores altamente calificados, con el fin de brindar atención al cliente de la más alta calidad, de forma profesional y especializada. Dos consultores especializados, dos auxiliares contables estudiantes o técnicos contables, un gerente general.
- b) Ubicación estratégica de las instalaciones de la compañía que permitan ser más asequibles y accesibles a los clientes, tanto de los municipios más importantes de la Provincia como los esencialmente rurales: Facatativá, zona centro.
- c) Implementar nuevas tecnologías, como utilización de Apps y apoyo remoto.
- d) Brindar información actualizada a los clientes con respecto a reformas tributarias, NIIF, tratados de libre comercio y demás.
- e) La diferenciación es un factor importante dentro del posicionamiento de la empresa en la Provincia de Sabana Occidente. El mejor posicionamiento es aquel que no es imitable, si los competidores pueden imitarlo en el corto plazo, se pierde la oportunidad de diferenciarnos.

- f) El posicionamiento de la marca tiene que proporcionar beneficios que sean relevantes para el consumidor.
- g) Es importante posibilitar la integración de la estrategia de posicionamiento dentro de la comunicación de la compañía.
- h) El posicionamiento de la marca debe entenderse como un proceso de perfeccionamiento de la misma marca, incremento del valor añadido y búsqueda de ventajas competitivas.

4.4.7 Competencia

La competencia se divide principalmente en tres grandes grupos de oferentes del servicio:

- 1) Empresas oficialmente inscritas en la cámara de comercio dedicadas a las asesorías contables y tributarias domiciliadas en alguno de los ocho municipios que conforman la Provincia de Sabana Occidente.
- 2) Contadores Públicos que ejercen su profesión de forma liberal asesorando a todo interesado. Pueden encontrarse o no registrados en la cámara de comercio de Facatativá.

- 3) Firmas dedicadas a la asesoría contable y tributaria domiciliada principalmente en la capital del país clientes en municipios aledaños, tradicionalmente pertenecientes a Provincia de Sabana Occidente.

DETALLE DE EMPRESAS LEGALMENTE CONSTITUIDAS EN CCF

Tabla 24. Empresas registradas en CCF clasificadas por código de actividad comercial

RAZON SOCIAL	CIU-1	PERSONAL
OUWA S.A.S.	M7020	15
AUDITORES CONSULTORES S&F S.A.S.	M6920	8
QUALITY CONSULTING S.A.S.	M7020	10
MCM ASESORES CONSULTORES SAS	M6920	9
GALAICO SAS	M7020	0
EMTRA SERVICIOS ESPECIALIZADOS DE TRANSITO Y TRANSPORTE S. EN C.	M7020	98
AVF AUDITORES LTDA	M6920	4
CUVICO CULTURA VIDA CONSULTORES S.A.S.	M7020	1
RAMIREZ Y BELLO SAS	M6920	4
S & P SISTEMAS INTELIGENTES EN PREVENCION SAS	M7020	2
LYCONTADORES S.A.S	M6920	0

Fuente: Base de datos de la Cámara de comercio de Facatativá

CÓDIGO CIU 6920

Esta clase incluye:

- El registro contable de transacciones comerciales de empresas y otras entidades.
- La preparación o auditoría de los estados financieros.

- El procesamiento y liquidación de nómina.
- La certificación de los estados financieros.
- La preparación de declaraciones tributarias y de impuestos (como declaraciones de renta, patrimonio e IVA, entre otros) de personas naturales y jurídicas.
- Las actividades de asesoramiento y representación de clientes ante las autoridades tributarias.¹⁸⁰

Esta clase excluye:

- Las actividades jurídicas. Se incluyen en la clase 6910, «Actividades jurídicas».
- Las actividades de procesamiento y tabulación de datos. Se incluyen en la clase 6311, «Procesamiento de datos, alojamiento (hosting) y actividades relacionadas».
- Las actividades de consultoría en gestión empresarial, tales como el diseño de sistemas contables, programas de contabilidad de costos y procedimientos de control presupuestario. Se incluyen en la clase 7020, «Actividades de consultoría de gestión».
- La cobranza de cuentas. Se incluye en la clase 8291, «Actividades de agencias de cobranza y oficinas de calificación crediticia».

¹⁸⁰ CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ. Descripción de actividades económicas.CCB (En línea), 12 de Octubre de 2017 [revisado 3 Octubre de 2018]. Disponible en : <http://linea.ccb.org.co/descripcionciiu/>

- La fabricación de libros de contabilidad. Se incluye en la clase 1709, «Fabricación de otros artículos de papel y cartón».
- El diseño de programas de software para contabilidad según las necesidades del cliente. Se incluye en la clase 6201, «Actividades de desarrollo de sistemas informáticos (planificación, análisis, diseño, programación, pruebas)».

CÓDIGO CIIU 7020

Esta clase incluye:

- La prestación de asesoría, orientación y asistencia operacional a empresas y otras organizaciones sobre cuestiones de gestión, como la planificación estratégica y organizacional; temas de decisión de carácter financiero; objetivos y políticas de comercialización; planificación de la producción; políticas, prácticas y planificación de derechos humanos.
- Los servicios que se prestan pueden abarcar asesoramiento, orientación y asistencia operativa a las empresas y a la administración pública en materia de: - Las relaciones públicas y comunicaciones. - Las actividades de lobby. - El diseño de métodos o procedimientos contables, programas de contabilidad de costos, procedimientos de control presupuestario. - La prestación de asesoramiento y ayuda a las empresas y las entidades públicas en materia de planificación, organización, dirección y control, información administrativa, etcétera.
- Las zonas francas, es decir, las unidades económicas que se dedican a la promoción, creación, desarrollo y administración del proceso de industrialización de

bienes y la prestación de servicios destinados prioritariamente a los mercados externos.

Esta clase excluye:

- El diseño de software para contabilidad según las necesidades del cliente. Se incluye en la clase 6201, «Actividades de desarrollo de sistemas informáticos (planificación, análisis, diseño, programación y pruebas)».
- El asesoramiento y la representación jurídicos. Se incluyen en la clase 6910, «Actividades jurídicas».
- Las actividades de contabilidad, teneduría de libros, auditoría y consultoría fiscal. Se incluyen en la clase 6920, «Actividades de contabilidad, teneduría de libros, auditoría financiera y asesoría tributaria».
- Las actividades de arquitectura, ingeniería y otras actividades de asesoría técnica. Se incluyen en la clase 7110, «Actividades de arquitectura e ingeniería y otras actividades conexas de consultoría técnica».
- Las actividades de publicidad. Se incluyen en la clase 7310, «Publicidad».
- Las actividades de estudio de mercado y realización de encuestas de opinión pública. Se incluyen en la clase 7320, «Estudios de mercado y realización de encuestas de opinión pública».
- Los servicios de consultoría sobre búsqueda de empleo. Se incluyen en la clase 7810, «Actividades de agencias de empleo».

- Las actividades de consultoría de educación. Se incluyen en la clase 8560, «Actividades de apoyo a la educación». ¹⁸¹

4.4.8 Segmentación del mercado

La segmentación inhiere fraccionar a través de equiparar características y necesidades específicas en un mercado. Para el proyecto se realizará una segmentación de consumo que permite encontrar un grupo determinado al cual va dirigido el servicio, es decir, quien es el auténtico usuario, con el fin de orientar el proyecto con la información apropiada y con los mejores resultados.

4.4.8.1 Segmentación geográfica

MACRO SEGMENTACIÓN COLOMBIA

Colombia es un país ubicado en América del Sur, es el único país que cuenta con acceso a el océano Pacífico y Atlántico lo que le permite contar con diversas islas como San Andrés, Providencia y Santa Catalina. Conformado por 32 departamentos y el Distrito capital Bogotá. ¹⁸²

¹⁸¹ *Ibíd.*

¹⁸² GOBERNACION DE CUNDINAMARCA. “Estadísticas de Cundinamarca 2011-2013”. [En línea]. [9 Agosto de 2016]. Disponible en:< <http://www.cundinamarca.gov.co/wps/wcm/connect/04aecefa-79d0-4a3c-be08-9440023c225a/TACO+estadisticas+cundinamarca+Publicaci%C3%B3n+WEB.compressed.pdf?MOD=AJPERES>>

Ilustración 27. División política de Colombia



Fuente: DANE

Macro segmentación Cundinamarca

Uno de los departamentos más importantes del país por su actividad económica variada, tiene una superficie de 22.779,21 km², conformado por 116 municipios distribuidos en 15 provincias que son: Almeidas, Alto Magdalena, Bajo Magdalena, Gualivá, Guavio, Magdalena Centro, Medina, Oriente, Rionegro, Sabana Centro, Sabana de Occidente, Soacha, Sumapaz, Tequendama y Ubaté, y su población de 2.68 millones de personas, según el último censo en 2013. Por proyecciones el DANE para finales del 2017 Cundinamarca tendrá 2.721.368 habitantes en total.¹⁸³

¹⁸³ GOBERNACION DE CUNDINAMARCA. "Estadísticas de Cundinamarca 2011-2013". [En línea]. [9 Agosto de 2016]. Disponible en: < <http://www.cundinamarca.gov.co/wps/wcm/connect/04aecefa-79d0-4a3c-be08-9440023c225a/TACO+estadisticas+cundinamarca+Publicaci%C3%B3n+WEB.compressed.pdf?MOD=AJPERES> >

Ilustración 28. Cundinamarca subdividida en Provincias.



Fuente: DANE

Macro segmentación Sabana de Occidente

Se encuentra localizada en la parte centro-occidente del departamento de Cundinamarca, limita por el norte con las provincias de Gualivá y Rionegro; por el sur con la provincia de Soacha; por el occidente con la provincia de Tequendama; y al oriente con Bogotá y la provincia de Sabana Centro. La provincia Sábana de occidente está conformada por 8 municipios: Subachoque con 16.435 habitantes en el año 2016, El Rosal con 17.648 habitantes, Madrid con 79.120, Funza con 76.742 habitantes, Mosquera con 84.841 habitantes; 11.845 habitantes en el municipio de Bojacá; en Zipacón cuentan con 5.631 habitantes y Facatativá, cabecera municipal

con 134.522 habitantes. Todos estos datos son proyecciones al año 2016 realizadas por estudios del DANE.¹⁸⁴

Ilustración 29. Municipios Provincia de Sabana Occidente.



Fuente: Estudio Socioeconómico 2017 CCF

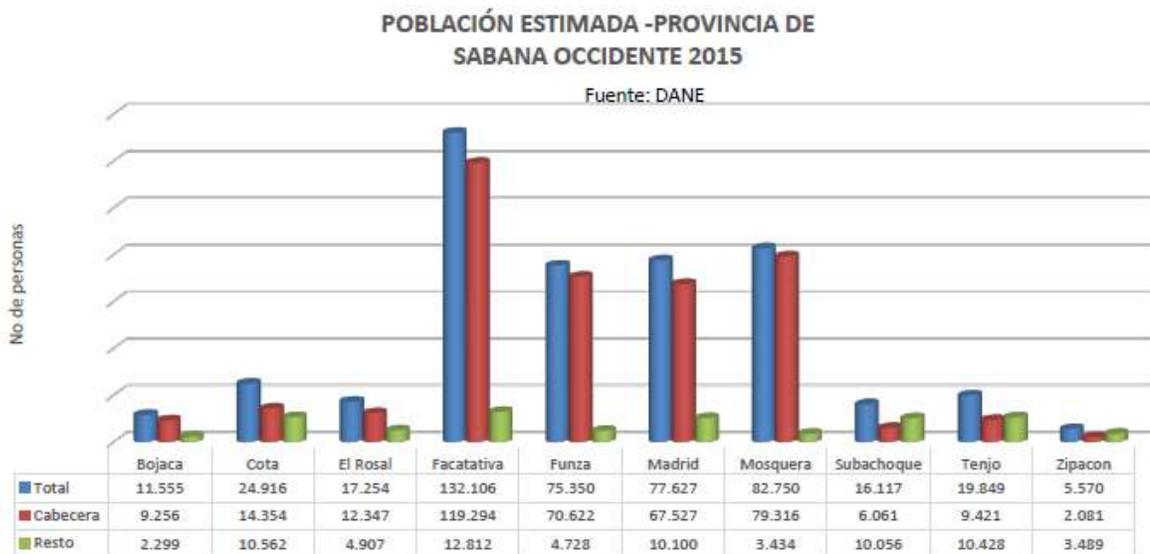
¹⁸⁴ UNIVERSIDAD DEL ROSARIO. “Planes de competitividad en cuatro (4) provincias de Cundinamarca” [En línea]. [9 Agosto de 2016]. Disponible en: http://www.urosario.edu.co/urosario_files/c7/c75acb75-be29-49c8-8e50-f45bd4f96169.pdf

Tabla 25. Caracterización municipios de la Provincia de sabana Occidente.

Municipio	No de Veredas	No de centros poblados
Facatativá	14	0
Bojacá	9	0
El Rosal	13	0
Funza	5	0
Madrid	16	1
Mosquera	8	1
Subachoque	17	1
Zipacón	6	1

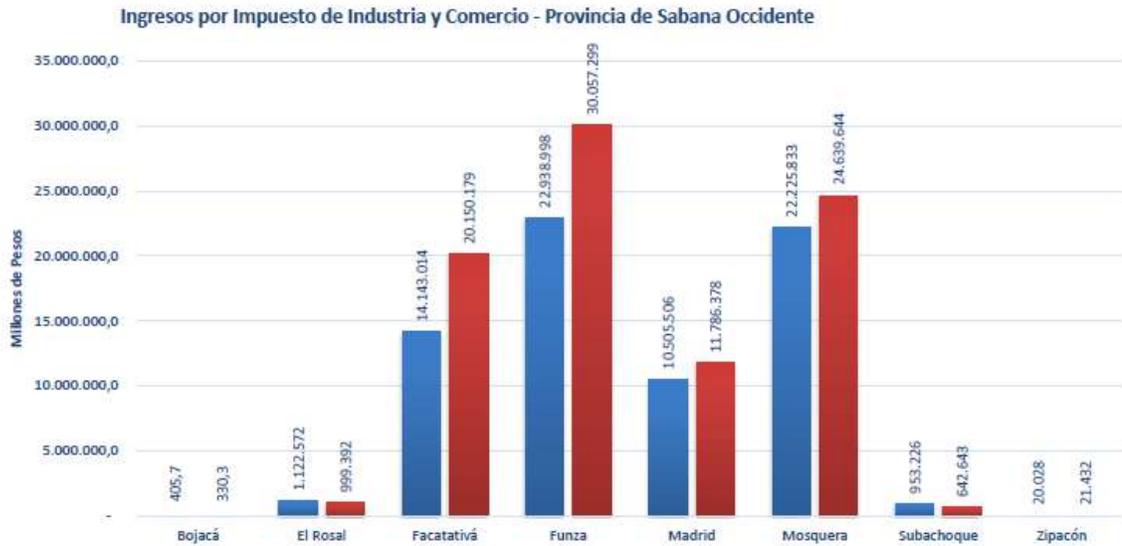
Fuente: Estudio Socioeconómico 2017 CCF

Ilustración 30. Población estimada Provincia de Sabana Occidente



Fuente: Estadísticas básicas Sabana de Occidente.

Ilustración 31. Ingresos por Impuesto de Industria y comercio - Provincia de Sabana Occidente

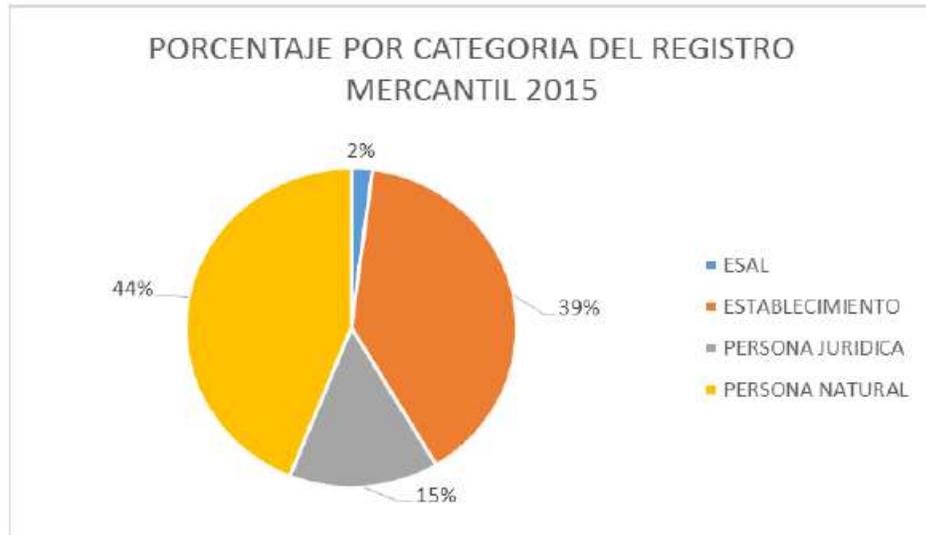


Fuente: Estadísticas básicas Sabana de Occidente. *Azul: año 2015, rojo: año 2016.

Segmentación por dinámica empresarial

La dinámica empresarial en esta provincia se concentra, fundamentalmente, en el sector comercial, transporte y almacenamiento, actividades financieras y de seguros e industrias manufactureras. Personas naturales dominan el mercado, seguidas de establecimientos comerciales y sociedades de personas.

Ilustración 32. Categoría del registro Mercantil.



Fuente: Cámara de comercio de Facatativá

4.4.9 Tamaño del mercado

El tamaño del mercado está determinado por las 19.649 empresas registradas en CCF a Diciembre de 2017, según Estudio Económico 2017 para el Noroccidente Cundinamarqués entregado en Enero del 2018 por la Dirección de Desarrollo Institucional y la Dirección de Promoción y desarrollo de la Cámara de Comercio de Facatativá.¹⁸⁵ Teniendo en cuenta que la cifra refleja el número de personas naturales y jurídicas con actividad vigente por renovación de registros.

¹⁸⁵ DIRECCIÓN DE PROMOCIÓN Y DESARROLLO. Estudio económico noroccidente cundinamarqués. Facatativá.: CCF, 2017. 19P.

4.4.10 Proveedores

Los proveedores que se involucran en el desarrollo de la siguiente propuesta, están determinados por aquellos establecimientos que comercializan elementos de papelería y aseo, sin dejar de lado a quienes cumplen funciones publicitarias y de comunicación, además de quien nos proporcionará el software contable. Dentro de ellos se encuentran los siguientes:

Centro Comercial Unilago
Tecnología e innovación
Av Carrera 15 # 78 - 33, Bogotá, Colombia
Tel: +57-1-6103349

Muebles y Enseres Yolanda Melgarejo
Av. Calle 100 # 12 – 32
Tel: 892 07 89

World Office
Bogotá
Calle 26 No. 69D-91 Of. 303 Torre Av el Dorado
Teléfono: 795 65 55

JAQ Publicidad
Cra 3 # 2 -12 Facatativá
Teléfono: 314 445 34 44

4.5 DEMANDA

La demanda la comprende el número de empresarios o usuarios reales y potenciales que se muestran interesados en la propuesta de asesoría contable y tributaria, con un valor acordado. Así, se toma en cuenta 19.649 empresas que a diciembre de 2017 están registradas bajo cualquier actividad comercial, industrial o de servicios en la Cámara de Comercio de Facatativá tal como lo revela el Estudio Económico 2017 para el Noroccidente Cundinamarqués entregado en Enero del 2018 por la Dirección de Desarrollo Institucional y la Dirección de Promoción y desarrollo de la CCF.¹⁸⁶

Teniendo en cuenta que la cifra refleja el número de personas naturales y jurídicas con actividad vigente por renovación de registros.

4.5.1 Demanda potencial

Hace referencia a la posible demanda inicial que puede adquirir el servicio, ayuda a determinar la cantidad de ventas y el crecimiento que tendrá el proyecto. La demanda potencial es la máxima demanda posible que se podría dar para uno o varios productos en un mercado determinado.

¹⁸⁶ DIRECCIÓN DE PROMOCIÓN Y DESARROLLO. Estudio económico noroccidente cundinamarqués. Facatativá.: CCF, 2017. 19P.

El estudio de la demanda y de las características del mercado aplicado a servicios presenta problemáticas completamente distintas a las del estudio realizado para productos. Los servicios se caracterizan por sobre todo, por la naturaleza transitoria de su oferta.

4.5.1.1 Segmentación de la demanda por participación en PIB provincial

No todos los municipios que componen la Provincia de Sabana Occidente presentan la misma dinámica empresarial y participan de la misma forma en la economía, producto de ello la demanda potencial puede concentrarse en distintos porcentajes en función del municipio.

Ilustración 33. Participación de los municipios en el PIB Provincial.



Fuente: Informe Económico Jurisdicción De La Cámara De Comercio De Facatativá 2016

4.5.1.2 Segmentación de la demanda por sectores de importancia

Con respecto al Producto Interno Bruto, según cifras del DANE, Sabana de Occidente representa el 23.32% de la producción departamental, las cifras sectoriales revelan que el PIB se concentra en la industria manufacturera (42%), adicionalmente hay otras actividades no identificadas que representan el 18%, y en menor medida están servicios a las empresas (6%), construcción de edificaciones (6%) y cultivos de productos agropecuarios. Vale la pena mencionar que temas como el comercio solo representan el 4% y lo mismo ocurre con actividades

inmobiliarias, correos y telecomunicaciones los cuales son marginales dentro de todo el valor agregado regional.¹⁸⁷

Ilustración 34. Valor agregado regional por sectores de importancia.



Fuente: DANE, Para el Crecimiento Nacional Y Cálculos CCF

4.5.1.3 Medición de la demanda:

Potencial del mercado total: Es la cantidad máxima de ventas, en unidades o en dinero, que podría estar disponible para todas las empresas de un sector determinado, en un período determinado, a un nivel determinado de esfuerzo de marketing y en condiciones ambientales determinadas.

¹⁸⁷ DIRECCIÓN DE PROMOCIÓN Y DESARROLLO. Estudio económico noroccidente cundinamarqués. Facatativá.: CCF, 2017. 19P.

Está representado por la fórmula:

$$Q = n \times q$$

Dónde:

Q: potencial total del mercado

n: número de compradores potenciales

q: cantidad promedio adquirida por cada comprador¹⁸⁸

Tabla 26. Medida del Potencial de mercado.

POTENCIAL TOTAL DEL MERCADO		
n	240	Número de compradores potenciales
q	129	(Cantidad promedio semestral)
Q	30960	POTENCIAL DE MERCADO PARA LA MUESTRA

Fuente: Elaboración propia.

La demanda está condicionada por el número de veces que las empresas acuden a servicios de asesoría contable y tributaria. Su periodicidad y regularidad fueron estudiadas con anterioridad tras el análisis de las encuestas. Exactamente en la siguiente tabla:

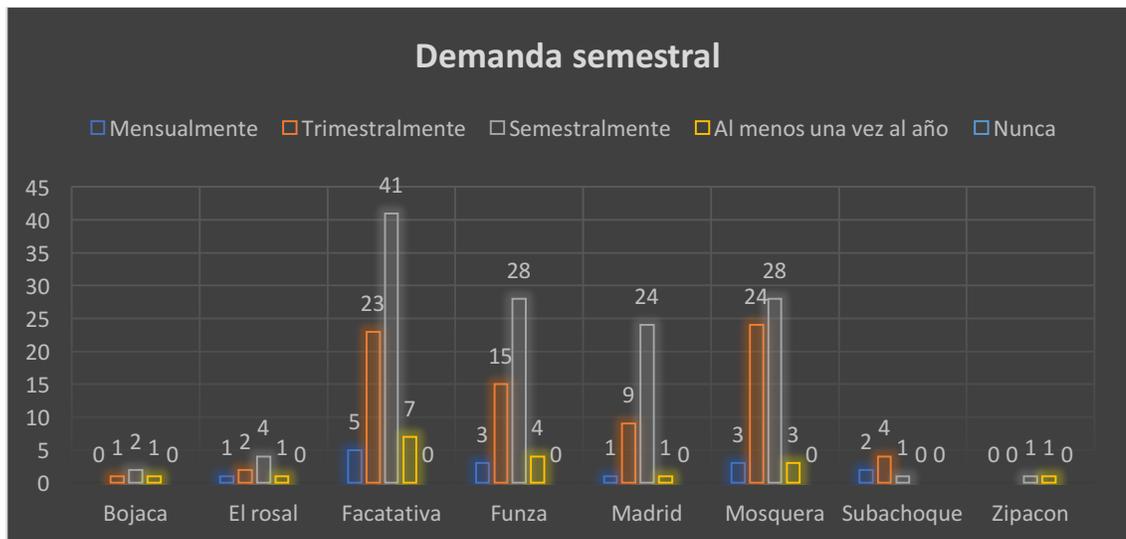
¹⁸⁸ SVENSON, Steven. Demanda y Oferta. [En Línea], 18 de febrero de 2016, [Revisado 12 de octubre de 2018]. Disponible en: www.estadistica.mat.uson.mx

Tabla 27. Frecuencia con la que acceden a servicios de asesoría contable y tributaria las empresas de la Provincia de Sabana Occidente, distribuidos por Municipio

Con que frecuencia acceden a servicios de asesoría contable y tributaria las empresas de la Provincia de Sabana Occidente, distribuidos por Municipio					
MUNICIPIO	Mensualmente	Trimestralmente	Semestralmente	Al menos una vez al año	Nunca
Bojaca	0	1	2	1	0
El rosal	1	2	4	1	0
Facatativa	5	23	41	7	0
Funza	3	15	28	4	0
Madrid	1	9	24	1	0
Mosquera	3	24	28	3	0
Subachoque	2	4	1	0	0
Zipacon	0	0	1	1	0

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta dirigida a la Provincia de Sabana Occidente.

Ilustración 35. Demanda semestral



Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta dirigida a la Provincia de Sabana Occidente.

La demanda está concentrada en los municipios más importantes de la Provincia de Sabana Occidente Facatativá, Funza, Madrid y Mosquera. En menor medida los municipios del Rosal, Subachoque y Bojacá, hasta llegar a Zipacón en donde la demanda es casi nula debido al fuerte dominio de establecimientos comerciales que se niegan a llevar algún tipo de contabilidad.

4.6 OFERTA

El propósito que se busca mediante el análisis de la oferta es definir y medir las cantidades y condiciones en que se pone a disposición del mercado el servicio de asesoría contable y tributaria para Provincia de Sabana Occidente. La oferta, al igual que la demanda, está en función de una serie de factores, cómo es el precio en el mercado del servicio, entre otros. La investigación de campo que se utilice deberá tomar en cuenta todos estos factores junto con el entorno económico en que se desarrolle el proyecto.

Evaluación histórica de la demanda. Para analizar cuantitativamente la evolución histórica de esta demanda, se considera el número de empresas que en los últimos 5 años han estado en condiciones de solicitar estos servicios.

Tabla 28. Evolución histórica de la demanda para el cálculo de la oferta

Evolución histórica de la demanda	
Año	Registros renovados
2014	12269
2015	13940
2016	15244
2017	18679
2018	19649

Fuente: Elaboración propia a partir de CCF

Gráficamente se observa una leve tendencia ascendente de la proyección histórica de la demanda para los dos últimos años. Esa tendencia se observa como consecuencia de la recuperación del sector empresarial.

Ilustración 36. Evolución histórica de la demanda



Fuente: Elaboración propia a partir de CCF

Proyección de la demanda

Para este análisis se tomará como base la información suministrada por la tabla 29 en lo referente al total de empresas estimadas, la proyección se realizara aplicando la técnica de método de mínimos cuadrados.

Este método pretende relacionar linealmente el comportamiento que tienen dos variables entre si denominadas X (Valor constante del método) y Y (estimación de familias), las cuales una depende de la otra. Están relacionadas dentro de una recta $Y = mX + B$ en donde m y B son mayores constantes (Parámetros a ser determinados que hacen que los puntos de la recta se desplacen hacia derecha o izquierda
En la siguiente tabla se observan los cálculos matemáticos necesarios para aplicar la técnica de método de mínimos cuadrados.

Tabla 29. Proyección para la demanda histórica

Proyeccion para la demanda historica					
AÑO	X	Y	X2	XY	Y2
2014	1	12.269	1	12.269	150.528.361
2015	2	13.940	4	27.880	194.323.600
2016	3	15.244	9	45.732	232.379.536
2017	4	18.679	16	74.716	348.905.041
2018	5	19.649	25	98.245	386.083.201
TOTAL	15	79.781	55	258.842	1.312.219.739

Fuente: Elaboración propia

$$m = \frac{\sum XY - (\sum X * \sum Y) / n}{\sum X^2 - (\sum X)^2 / n} = 1949,9$$

$$b = \frac{\sum Y - m (\sum X)}{n} = 10106,5$$

$$R = m * (Sx / Sy)$$

$$Sx = ((\sum X^2 / n) - (\bar{X})^2)^{1/2} = 1,4142$$

$$Sy = ((\sum Y^2 / n) - (\bar{Y})^2)^{1/2} = 2800,64$$

$$R = m * (Sx / Sy) = 0,9846$$

Este resultado implica que la correlación que existe entre las variables, representada por la siguiente ecuación en línea recta en buena.

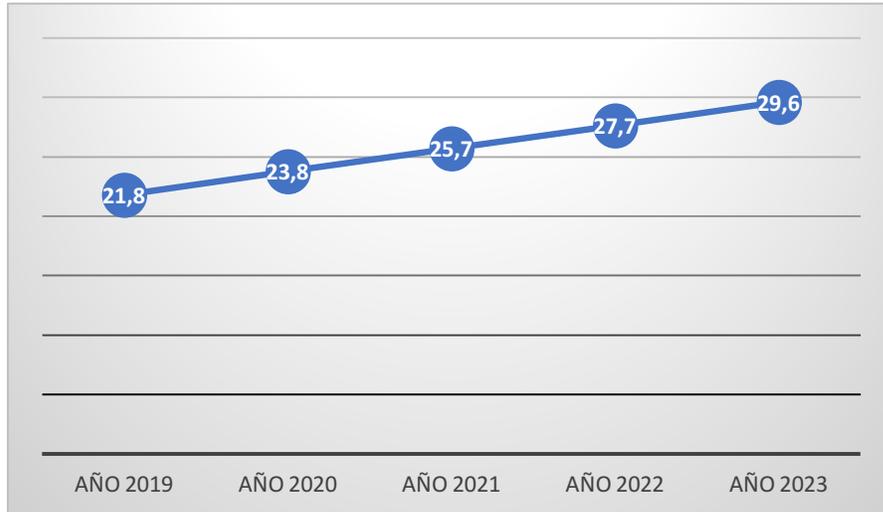
$$Y = m X + b$$

Tabla 30. Distribución lineal demanda estimada

m	x	b	y	AÑO
1949,9	6	10106,5	21,8	AÑO 2019
1949,9	7	10106,5	23,8	AÑO 2020
1949,9	8	10106,5	25,7	AÑO 2021
1949,9	9	10106,5	27,7	AÑO 2022
1949,9	10	10106,5	29,6	AÑO 2023

Fuente: Elaboración propia.

Ilustración 37. Proyección de la demanda estimada



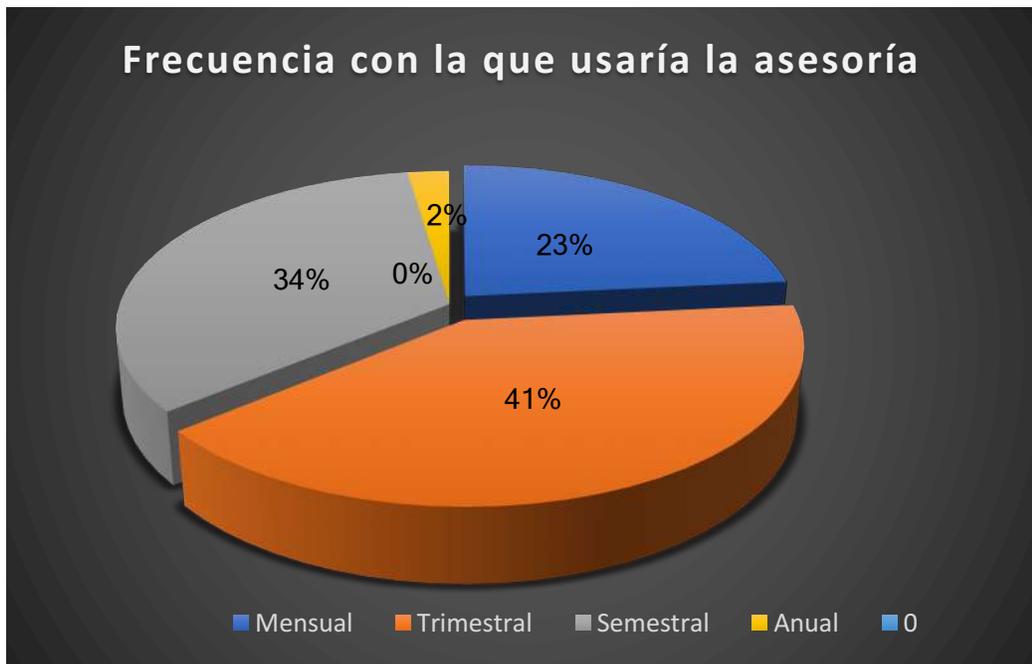
Fuente: Elaboración propia a través de estadísticas.

Tabla 31. Frecuencias absoluta y relativa

	F. ABSOLUTA	F. RELATIVA %	PROMEDIO
12	15	16	180
4	78	3	312
2	129	2	258
1	18	13	18
0	0		0
TOTAL	240	100%	768
			3,2

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 38. Frecuencia con la que usaría la asesoría



Fuente: Elaboración propia.

4.6.1 Tipo de oferta

Oferta competitiva o de mercado libre. Es aquélla en la que los productores o prestadores de servicios se encuentran en circunstancias de libre competencia, sobre todo debido a que son tal cantidad de productores o prestadores del mismo artículo o servicio, que la participación en el mercado se determina por la calidad, el precio y el servicio que se ofrecen al consumidor. Ningún productor o prestador del servicio domina el mercado, sin embargo, la normatividad actual Colombiana junto a la Junta central de Contadores y el CTCP ha establecido un rango de precios para los servicios que sirve de referente para el ejercicio de la profesión contable.

4.6.2 Análisis de la competencia

Contadores inscritos

Del 18 de septiembre de 1956 al 5 de octubre de 2018, figuran en los registros de la JCC 254.804 contadores inscritos, de los cuales 245.788 siguen activos, 8.244 han fallecido y a 459 se les ha cancelado su tarjeta profesional; de esta cantidad de inscritos hay por sexo femenino 159.605, y por sexo masculino 94.886. Todos con capacidad y autorización para desempeñar la profesión en cualquier parte del país.¹⁸⁹

¹⁸⁹ JUNTA CENTRAL DE CONTADORES. Estadísticas de Contadores. JCC (En línea), 5 de Octubre de 2018 [revisado 18 Octubre de 2018]. Disponible en : <http://www.jcc.gov.co/>

Por otra parte, se cuentan 3.115 sociedades de contadores públicos y 128 personas jurídicas prestadoras de servicios contables inscritas, que laboran, en su mayoría, en el departamento de Cundinamarca según estudio de la Junta Central de Contadores.¹⁹⁰

Llama la atención que en este informe no aparezca un registro actualizado de las solicitudes de inscripción de contadores, si bien la JCC comparte las realizadas entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2016. Sin embargo, de acuerdo con el informe de gestión del período 2017, dicho organismo realizó la gestión de 19.081 solicitudes de inscripción y expedición de tarjetas profesionales, 2.736 más que el 2016, año en el que se recibieron 16.345.¹⁹¹

¹⁹⁰ *Ibíd.*

¹⁹¹ *Ibíd.*

Tabla 32. Contadores Inscritos en JCC a octubre de 2018

Total Contadores inscritos desde el 18 de septiembre de 1956 al 5 de octubre de 2018

CONTADORES	ESTADO	TOTAL
Autorizados	Activo	1.637
	Fallecido	4.105
	Cancelado	377
Titulados	Activo	244.465
	Fallecido	4.138
	Cancelado	82
	Activo	246.102
	Fallecido	8.243
	Cancelado	459
TOTAL		254.804

Fuente: Junta Central de Contadores

Ilustración 39. Contadores Inscritos titulados.



Fuente: Junta Central de Contadores

La gran mayoría de las sociedades de Contadores Públicos están concentradas en Sabana Centro, sin embargo han conseguido fidelizar un singular número de clientes en Provincia de Sabana Occidente gracias a la cercanía de los municipios y la facilidad en cuanto a medios de transporte e infraestructura vial.

Tabla 33. Sociedades de Contadores Públicos

Sociedades de Contadores Públicos	3.117
* Personas Jurídicas Prestadoras de Servicios Contables	128
TOTAL	3.245

Fuente: Junta Central de Contadores

En la Cámara de comercio de Facatativá, organismo encargado de velar por los intereses de empresarios y comerciantes de la Provincia de Sabana Occidente, se encuentran registradas 11 de las 128 personas jurídicas prestadoras de servicios contables, bajo los códigos CIU 6920 y 7020 anteriormente descritos.

Tabla 34. Personas Jurídicas prestadoras de servicios contables registradas en CCF pertenecientes a Provincia de Sabana Occidente.

RAZON SOCIAL	CIU-1	PERSONAL
OUWA S.A.S.	M7020	15
AUDITORES CONSULTORES S&F S.A.S.	M6920	8
QUALITY CONSULTING S.A.S.	M7020	10
MCM ASESORES CONSULTORES SAS	M6920	9
GALAICO SAS	M7020	0
EMTRA SERVICIOS ESPECIALIZADOS DE TRANSITO Y TRANSPORTE S. EN C.	M7020	98
AVF AUDITORES LTDA	M6920	4
CUVICO CULTURA VIDA CONSULTORES S.A.S.	M7020	1
RAMIREZ Y BELLO SAS	M6920	4
S & P SISTEMAS INTELIGENTES EN PREVENCION SAS	M7020	2
LYCONTADORES S.A.S	M6920	0

Fuente: Cámara de Comercio de Facatativá

4.6.3. Participación de las instituciones de formación profesional

Según cifras del informe, que se realizó junto con la Junta Central de Contadores (JCC), en Colombia hay cerca 230.400 Contadores Públicos activos. En cuanto al número estudiantes que cursan esta carrera, se calcula que en los últimos tres años se han graduado 58.000 personas, de acuerdo al Observatorio Laboral de la Educación (OLE).¹⁹²

Entre los principales desafíos técnicos que tienen que superar estos profesionales, el informe destaca el conocimiento y la permanente actualización que deben tener de las Normas Internacionales de Información Financiera, conocidas como NIIF. “Tarea no menos importante, si se tiene en cuenta que el 98% de las organizaciones colombianas son PYMES, según la Cámara de Comercio de Bogotá; y que siete de cada diez Contadores Públicos trabaja en este tipo de compañías, de acuerdo a indicadores del Instituto de Contadores de Colombia, que agremia a por lo menos 20.000 profesionales de esta área del conocimiento”, afirma. En cuanto a otras competencias que deben adquirir los Contadores Públicos y Revisores Fiscales, Bermúdez resalta la importancia de que estos profesionales trasciendan de los conocimientos que conocieron en la universidad para que logren ser menos operativos y más estratégicos. “Deben estar capacitados para ser administradores de primera clase, asesores de negocios, buenos comunicadores, analistas financieros y negociadores influyentes”, comenta.¹⁹³

¹⁹² UNIVERSIDAD LIBRE. Informe revela las cifras del panorama actual de los contadores público en Colombia. Bogotá. 27 de febrero, 2018. 5p.

¹⁹³ *Ibíd.* p.5

Con relación a los hechos de corrupción que han contaminado esta profesión, el informe enfatiza en la importancia de que todos los contadores participen de manera activa en las campañas de responsabilidad administrativa de las empresas, especialmente de las estatales donde los hechos de malos manejos son evidentes. Precisamente, una de las principales problemáticas que hoy compromete a estos profesionales son las responsabilidades que el Estado les ha asignado, lo cual hace que su trabajo se vea comprometido en situaciones de riesgo por las presiones que tienen que enfrentar en su entorno.

“Pueden pasar por alto el flujo de dinero ilegal, lavado de activos, legalización de fortunas mal habidas, la triangulación empresarial y estados financieros maquillados, sin sustentaciones físicas ni razonables”, explica el experto.

Bermúdez, invita a los Contadores Públicos y Revisores Fiscales a que se unan como gremio para enfrentar esta sombra de corrupción y hacer propuestas al Gobierno con el objetivo de que se haga una revisión objetiva de sus responsabilidades, y que éstas sean modificadas y contextualizadas en el verdadero alcance de su desempeño profesional.¹⁹⁴

Otro de los retos que deben superar estos profesionales, es potenciar el conocimiento del inglés, ya que si desean destacarse en su medio y acceder a mejores cargos deben ser bilingües.

Respecto al manejo de la tecnología, el informe también advierte que en un mercado digital, no puede dejarse de lado el desarrollo de las habilidades en IT, la

¹⁹⁴ *Ibíd.* p.5

actualización constante en programas contables como ERP y SAP, y el manejo de herramientas de Big Data.¹⁹⁵

Los salarios siguen siendo bajos, en comparación con el mercado

Según el informe, el promedio de los Contadores Públicos y Revisores Fiscales en Colombia tiene un sueldo entre 2 y 6 millones de pesos mensuales.

Un profesional senior de este campo, con al menos 15 años de experiencia en cargos directivos, bilingüe y con posgrado, puede alcanzar un salario máximo de \$10.000.000; mientras que un recién graduado comienza ganando \$1'700.000, aproximadamente.

Datos del estudio “Guía de Mercado Laboral 2017”, realizado por la consultora de empleo Hays Colombia, que analizó el informe, indican que los salarios de los Contadores Públicos que ocupan cargos como gerentes de contabilidad y/o de impuestos, devengan un sueldo mensual entre \$7.000.000 y \$10.000.000; los jefes financieros, contables o de impuestos, entre \$8.000.000 y \$10.000.000; contadores, entre \$4.000.000 y \$7.000.000; y como analistas contables o de impuestos, entre \$2.000.000 y \$5.000.000.¹⁹⁶

¹⁹⁵ Ibíd. p.6

¹⁹⁶ Ibíd. p.6

En cuanto a los profesionales más jóvenes, según cifras recientes del OLE, su ingreso promedio está en \$1.899.000 para los hombres; y de \$1.654.000 para las mujeres.

Respecto a los graduados de especialización en las áreas contables, el OLE indica que estos profesionales están devengando entre \$2.300.000 y \$4.700.000; y con maestría, los sueldos son de \$4.500.000.¹⁹⁷

4.6.4 Precios

De acuerdo con el artículo 46 de la Ley 43 de 1990, los contadores públicos tienen autonomía para calcular el valor de sus honorarios, según variables como el tamaño de la empresa, el tiempo de la labor, la complejidad de las tareas a realizar, la experiencia, capacidad técnica o el riesgo profesional, entre otros aspectos.

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, entre otras.

Sin embargo, aunque los precios manejados por las personas jurídicas prestadoras de servicios contables y tributarios se pueden acercar a los propuestos por el CTCP, la competencia directa son Contadores Públicos que ejercen su profesión de forma

¹⁹⁷ Ibíd p.7

liberal y se encuentran inscritos como personas naturales, estos últimos suelen determinar el precio de sus servicios en función de los de la oferta más cercana, es decir es usual convenir el precio con el cliente.

En general se muestra la tabla de tarifas propuesta por el CTCF :

Tabla 35. Precios del servicio

ACTIVIDAD	REMUNERACION MINIMA
1. Llevar contabilidad para pequeña empresa, negocio o conjunto residencial (en outsourcing, por horas)	\$ = \$700.000 (1) Excepción: Conjunto residencial
2. Revisoría fiscal para pequeña empresa, negocio o conjunto residencial	\$700.000 Excepción Ver (1.)
3. Declaración de renta Persona Natural Asalariado.	50% de 1 SMMLV Mínimo \$350.000
4. Declaración de renta Persona Jurídica	Mínimo 2 SMLMV \$1.400.000
5. Certificación de ingresos para Persona Natural	15% de 1 SMMLV Mínimo \$100.000
6. Cargo de jefe de contabilidad de una PYME	Mínimo 5 SMLMV \$3.500.000
7. Elaboración información Exógena. Sencilla	Mínimo 1.4% de 1 SMMLV \$1.000.000
8. Hora cátedra. Pregrado.	Mínimo 7% SMMLV = \$50.000 más prestaciones

Fuente: Elaboración propia.

4.7 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

4.7.1 Logotipo

Ilustración 40. Logotipo empresarial.



Fuente: Elaboración propia.

El logotipo comprende un juego de palabras entre “Contabilidad y “Habilidad”, destacando la habilidad contable de la empresa, el diseño gráfico obedece a la tendencia de servicios amigables con el medio ambiente.

4.7.2 Estrategias publicitarias

Estrategias de medios

Una de las decisiones más complejas de la mercadotecnia es la preparación de las estrategias de medios. Es una combinación tanto de arte como de ciencia. La ciencia ha proporcionado modelos para estimar la cobertura y las técnicas de investigaciones operativas, ayudando de esta manera al experto a hacer una

selección entre un número astronómico de combinaciones de los medios que podrían formar una estrategia de medios.¹⁹⁸

La tarea fundamental de la estrategia de medios es llegar al grupo objetivo con el mensaje a fin de lograr la meta de la comunicación con costos mínimos. Las estrategias de segmentación para los medios incluyen la segmentación por contenido siempre teniendo en cuenta los resultados de las encuestas preparadas para los municipios que componen Provincia de Sabana Occidente.

Una vez que el análisis de la demanda ha identificado al grupo objetivo, el experto en medios debe pensar en el porcentaje del grupo que debe alcanzar y la frecuencia con que éste debe recibir el mensaje. El programa, la fatiga del mensaje, la eficiencia de los medios, las limitaciones presupuestales y el empleo de los medios por parte de los competidores son puntos que deben tenerse en cuenta. Los elementos creativos en la estrategia del texto deben reflejarse en la estrategia de los medios. Por ejemplo, un mensaje largo se puede usar en un aviso de una revista, pero no en publicidad exterior. Algunas estrategias necesitan presentaciones visuales, que eliminarían la radio. Las estrategias que requieran demostraciones visuales tendrán en cuenta la dinámica de la televisión, en primer lugar, y los medios impresos, como segunda opción. El empleo de medios impresos tiene la ventaja de poder ser utilizado en referencias futuras. Un comprador puede volver a consultar un aviso impreso, pero no uno electrónico, una vez que se ha emitido.¹⁹⁹

¹⁹⁸ LASSO, Antonelli. Estrategias de publicidad y promoción de ventas. Mercadeo y Publicidad [En línea], 12 de febrero de 2017 [Revisado 18 de Octubre de 2018]. Disponible en Internet: <http://mercadeoypublicidad.com/Secciones/Biblioteca/DetalleBiblioteca>.

¹⁹⁹ *Ibíd.*

Principales estrategias

1. Definir una estrategia promocional y publicitaria que destaque ampliamente las bondades del portafolio de servicios.
2. Consolidar un portafolio de servicios de conformidad con las necesidades de cada organización.
3. Hacer de la creatividad y la innovación, las bases de crecimiento y desarrollo del centro de asesoría.
4. Destinar recursos de inversión en materia publicitaria y promocional.
5. Establecer una plataforma estratégica que sea fácilmente identificada y socializada con ayuda de la publicidad.
6. Llevar a cabo actividades de investigación de mercados como estrategia de conocimiento y profundización de la problemática de la empresa.
7. Emplear los medios de comunicación y virtuales como mecanismos de difusión del portafolio de servicios.
8. Capacitar a los funcionarios para que ofrezcan servicios innovadores, fortaleciendo su imagen y posicionamiento.

4.7.3 Estrategias promocionales

1. Definir una estrategia promocional y publicitaria que destaque ampliamente las bondades del portafolio de servicios.
2. Consolidar un portafolio de servicios de conformidad con las necesidades de cada organización.
3. Destinar recursos de inversión en materia publicitaria y promocional.
4. Involucrar a los usuarios en la promoción del centro de asesoría al igual que de su portafolio de servicios
5. Actualizar el sistema promocional del centro de asesoría de acuerdo a los cambios generados desde el mismo portafolio.
6. Hacerse participe en actividades y eventos programados desde la misma administración municipal como mecanismo promocional y búsqueda de nuevos usuarios.
7. Diseñar y distribuir tarjetas de presentación o volantes informativos que llamen la atención de la ciudadanía con respecto a los servicios proporcionados en materia contable, tributaria y financiera.
8. Emplear los medios de comunicación y virtuales como mecanismos de difusión del portafolio de servicios.

5. ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico comprende todo aquello que tiene relación con el funcionamiento y operatividad del proyecto en el que se verifica la posibilidad técnica de prestar el servicio, y se determina el tamaño, localización, los equipos, las instalaciones y la organización requerida para desempeñar todo lo referente a la razón social del nuevo proyecto.

5.1 MACRO LOCALIZACIÓN

El proyecto se realizará en el municipio de Facatativá, las características geográficas se mencionaron en el estudio de mercados. A continuación, se describen las características más importantes en Facatativá.

El municipio es alternativa de localización industrial, centro de servicio regional, sitio de producción y suministro de alimentos para la capital del país y para los municipios cercanos. Su economía está conformada por tres sectores: primario, secundario y terciario. El sector del proyecto es el terciario que hace referencia al comercio, servicios y turismo principalmente, actualmente en Facatativá cuenta con 4.247 establecimientos de los que se destacan la producción de calzado y prendas de vestir, fabricación de hierro y acero, ventas de alimentos, elaboración de productos farmacéuticos, entre otros productos.²⁰⁰

²⁰⁰ FACATATIVA-CUNDINAMARCA. Nuestro municipio. [En línea]. [5 septiembre de 2016]. Disponible en: <http://www.facatativa-cundinamarca.gov.co/informacion_general.shtml>

5.1.1 Fundamentación

Para determinar la viabilidad de la ubicación de la primera oficina del proyecto se tuvieron en cuenta los siguientes factores:

Seguridad. Es vital que el cliente se sienta tranquilo al acceder al proyecto. Debe ser un lugar sin externalidades que lo afecten. Se tendrá en cuenta la población del lugar y el volumen de personas que transitan, además de los antecedentes en materia de seguridad que tiene el sector.

Estrato socioeconómico. Es importante que lleguen todos los servicios suministrados por el municipio y además saber qué tipo de estrato es, pues al ser un servicio dirigido a estratos medio - altos, va ser determinante en la decisión del cliente.

Valor de arriendos. Por la ubicación, existen predios más valorizados que otros, de ahí depende el valor de los servicios y el valor del arriendo. Para este factor se tendrá en cuenta los predios más económicos. El presupuesto inicial es un factor limitante a la hora de decidir.

Distancia de los clientes. De la ubicación del proyecto depende que se convierta en una fortaleza o una debilidad, es importante que está cerca al nicho de mercado al que va dirigido para disminuir costos de transporte. Al ser Facatativá capital de la Provincia de Sabana Occidente, esta se convierte en la mejor opción.

5.1.2 Desarrollo

Para realizar el análisis de macro localización se tomó en cuenta la matriz de la guía de iniciativa empresarial y creación de empresas, desarrollada por docentes de la Universidad de América.

Para calificarla se realiza un rango de 1 a 4, a continuación, en la Tabla 32, se muestra el rango de clasificación según su importancia.

Tabla 36. Rango de calificación para la macro localización

CALIFICACIÓN	DESCRIPCIÓN
1	Mayor debilidad
2	Menor debilidad
3	Menor Fortaleza
4	Mayor Fortaleza

Fuente: Universidad de América

Al finalizar se totaliza y el puntaje mayor es el ganador. En la Tabla 33, se realiza el desarrollo de la matriz de macro localización para poder escoger la mejor zona de ubicación para el proyecto.

Tabla 37. Matriz de macro localización del proyecto.

	Seguridad	Estrato Socioeconómico	Valor de arriendos	Distancia de los clientes	Total
ZONA A: NOROCCIDENTE	2	3	4	3	12
ZONA B: ZONA CENTRO	3	4	2	4	13
ZONA C: SUR ORIENTE	2	2	4	3	11
ZONA D: ZONA RURAL	1	2	3	2	8

Fuente: Elaboración propia a partir de repositorio Universidad de América

Interpretación

Para la matriz de localización se utilizó el método cualitativo por puntos que consiste en definir los principales factores determinantes de una localización, para asignarles valores ponderados de peso relativo, sobre la base de una suma con límite 16, depende fuertemente del criterio y experiencia del evaluador.

El mayor puntaje lo obtuvo la Zona B que corresponde a la Zona Centro. En cada uno de los factores predominó, salvo en el ítem arrendamiento, y se destacó según las necesidades del proyecto, buscando viabilidad y factibilidad en el mismo.

Ilustración 41. Zona centro Facatativá



Fuente: Google maps.

5.2 MICRO LOCALIZACIÓN

En la macro localización se concluyó que la zona donde quedará ubicado el proyecto es la zona centro de Facatativá, pero ahora se realizará un análisis más profundo y específico de la ubicación del proyecto.

Para la elección del mejor lugar para el desarrollo del proyecto, se realizó una investigación sobre todas las posibles oficinas en dicha zona que estén en arriendo y cumplan con las características del proyecto, de estas se destacaron 3, y ahora se realizará un análisis minucioso de factores definidos por la investigación para escoger la mejor aplicando la matriz utilizada anteriormente.

Ilustración 42. Locales comerciales Zona centro.

A		1 FOTOS	Local en Facatativa	45,00 m2	\$ 2.500.000	Inmobiliaria
Usado			CENTRO	---	Comparar	♡
B		3 FOTOS	Local en Facatativa	22,00 m2	\$ 1.200.000	Inmobiliaria
Usado			Parque Principal	---	Comparar	♡
C		1 FOTOS	Local en Facatativa	30,00 m2	\$ 1.400.000	Inmobiliaria
Usado			CENTRO	---	Comparar	♡

Fuente: Finca Raíz.com

Tabla 38. Matriz de micro localización del proyecto.

CALIFICACIÓN	DESCRIPCIÓN		Costo Arriendo	Infraestructura de la zona	Espacio y diseño	Costo de los servicios Públicos	Total
1	Mayor debilidad	OFICINA					
2	Menor debilidad	A	1	4	4	2	11
3	Menor Fortaleza	B	4	4	1	3	12
4	Mayor Fortaleza	C	3	4	4	3	14

Fuente: Elaboración propia a partir de documento Universidad de América

INTERPRETACIÓN

El mayor puntaje lo obtuvo el predio C, cuyas características físicas se adaptan perfectamente a las condiciones iniciales del proyecto, el costo del arriendo es mayor que el del predio B, pero significativamente más amplio y mejor diseñado.

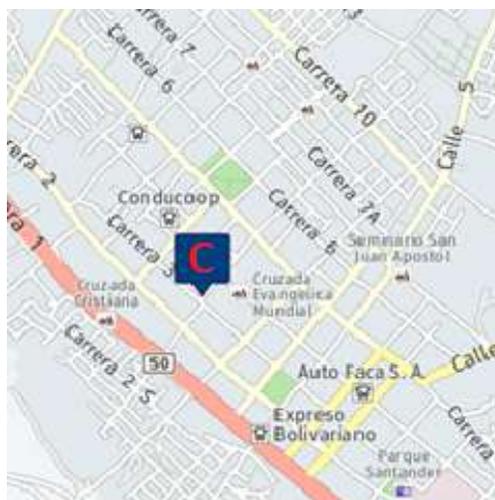
DETALLE DEL PREDIO C

Tabla 39. Características del predio C.

Área privada: 30,00 m ²	Área Const.: 30,00 m ²	Precio m²: 46.667/m ²
Estrato: 3	Antigüedad: Menos de 1 año	Sector: Ver Mapa

Fuente: Finca raíz.com

Ilustración 43. Ubicación del proyecto.



Fuente: Google Maps.

Ilustración 44. Ubicación en planta



Fuente: Corel Draw.

5.3 TECNOLOGÍA DEL PROYECTO

La tecnología del proyecto involucra herramientas y equipos concretos que habrán de utilizarse en la operatividad del proyecto de asesoría contable y tributaria así:

- ❖ Equipo de cómputo
- ❖ Impresora láser multifuncional
- ❖ Memorias USB
- ❖ Estructuras virtuales
- ❖ Telefonía celular
- ❖ Teléfono fijo
- ❖ Software contable
- ❖ Televisor (Opcional)
- ❖ CCTV (Opcional)

5.3.1 Software contable

El software que más se ajusta a los requerimientos del proyecto es World Office, a continuación, se exponen las características y motivos por los cuales se llegó a esta conclusión y por consiguiente a su posterior elección.²⁰¹

World Office es el único que posee la aplicación de NIIF totalmente integrada al software contable, con todos los procesos de normas internacionales completos y automáticos, certificados por reconocidas compañías de asesoría en NIIF. Además, brinda asesoría gratuita no solo en la implementación del software, también de las NIIF.²⁰²

Estructura Básica de NIIF en World Office

World Office no requiere que se maneje un Plan Único especial para NIIF, se utiliza el mismo PUC que en la contabilidad Local, solo se deben crear algunas cuentas especiales y modificar el nombre de otras cuentas específicas.²⁰³

²⁰¹ WORLD OFFICE. Software contable y financiero. World Office [En línea], 14 de febrero de 2018 [revisado 19 de octubre 2018]. Disponible en internet:

<http://www.worldoffice.com.co/niif/>

²⁰² Ibíd.

²⁰³ Ibíd.

World Office no requiere un proceso especial para incluir los saldos iniciales de NIIF. Los saldos iniciales de NIIF serán los saldos finales (diciembre 31 del periodo anterior) locales a los cuales World Office le aplica de forma automática los ajustes y procesos necesarios para determinar el Balance de Apertura para NIIF.²⁰⁴

Al realizar cualquier movimiento bajo norma local éste afecta automáticamente NIIF, en ese mismo momento los movimientos especiales que solo afectan NIIF son agregados por World Office de manera automática en documentos especiales que afecten únicamente NIIF; adicionalmente y solo si se requiere que un movimiento local no afecte NIIF se podrá marcar para que así lo haga.

World Office calcula y contabiliza el deterioro de los activos fijos productivos de la empresa basándose en los flujos de efectivo que generarán en los siguientes periodos anuales. Permite realizar de forma automática las reclasificaciones de diferidos, inventarios y propiedad planta y equipo. Un mismo ítem puede tener unas características diferentes para NIIF y para norma Local, Inventario para NIIF y Activo Fijo para Norma Local.²⁰⁵

²⁰⁴ Ibíd.

²⁰⁵ Ibíd.

5.4 ASPECTOS SOCIOECONÓMICOS

La región Sabana de Occidente continúa su liderazgo como la provincia líder en crecimiento de unidades formalizadas y renovadas concentrando el 66% del total de la base empresarial de las seis provincias de la jurisdicción de la CCF.²⁰⁶

La jurisdicción de la entidad está conformada por treinta y siete (37) municipios distribuidos en seis (6) provincias, la cercanía de algunos de estos con la ciudad capital y sus estrechos vínculos socioeconómicos han permitido el desarrollo empresarial. Teniendo en cuenta lo anterior, los municipios se han proyectado hacia el fortalecimiento empresarial y comercial, evidenciándose en las inversiones en infraestructura en áreas urbanas e industriales, así como en el incremento en el número de nuevas unidades productivas según estadísticas proporcionadas por las bases de datos de la entidad y consolidadas por CONFECÁMARAS.²⁰⁷

En la población se destaca la presencia de personas jóvenes, un 62% está en edad de trabajar (entre los 15 y 59 años de edad), esto significa que aproximadamente unos 427.000 habitantes son personas económicamente activas. De los 687.987 ciudadanos que habitan en la jurisdicción de la CCF, un 28% no superan los 18 años de edad.²⁰⁸

²⁰⁶ CÁMARA DE COMERCIO DE FACATATIVÁ. Estudio económico 2017 Noroccidente Cundinamarqués. Grupo de investigación CCF. Cundinamarca: 2018. Resultados y perspectivas económicas regionales de los 37 municipios de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Facatativá.

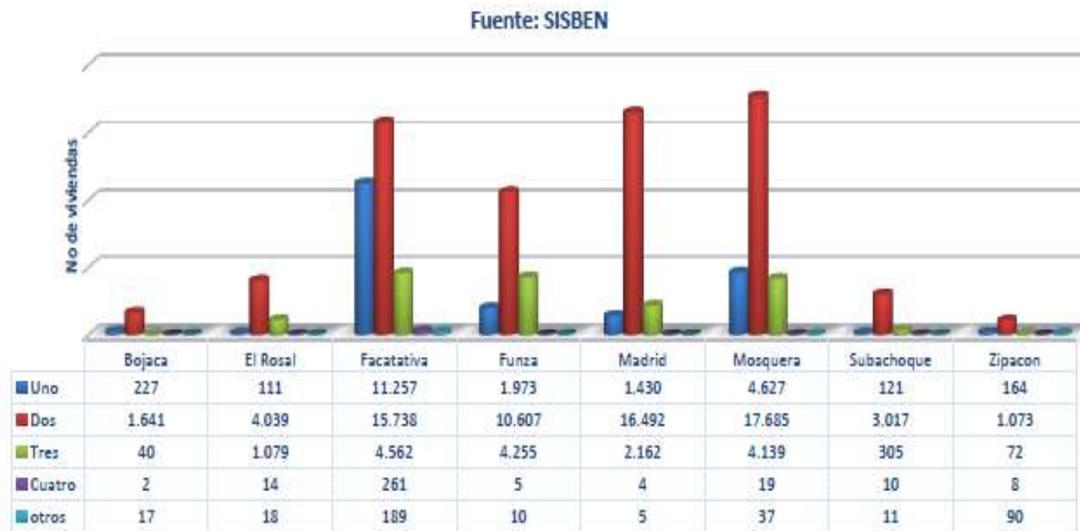
²⁰⁷ *Ibíd.*

²⁰⁸ *Ibíd.*

Un 11% de su población (cerca de 77.200 habitantes) se encuentra en edad de jubilación.

A mayor cercanía con la ciudad de Bogotá como centro de negocios del departamento, se encontrarán mayor cantidad de personas habitando el territorio, en proporción inversa, los municipios con menor densidad poblacional son aquellos que se separan en mayor medida de Bogotá. Impactando de manera significativa en la dinámica migratoria de la población joven hacia los centros urbanos.²⁰⁹

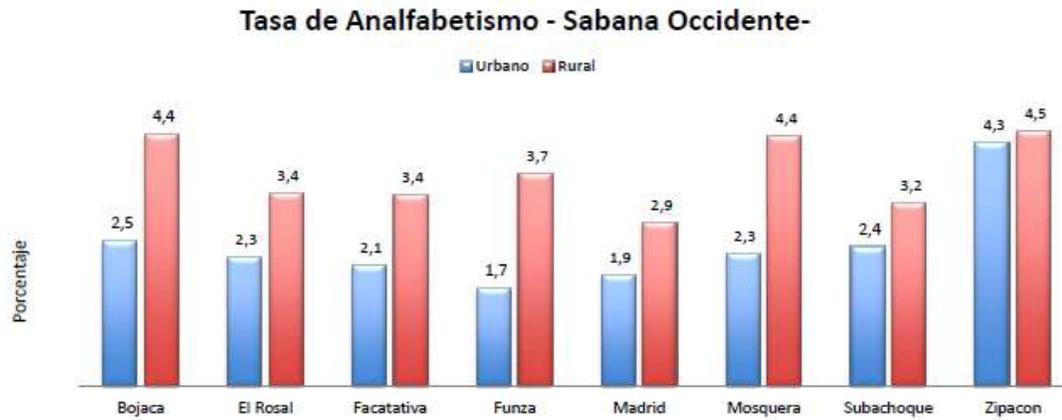
Ilustración 45. Viviendas por estrato en Provincia de Sabana Occidente.



Fuente: SISBEN 2016

²⁰⁹ Ibíd.

Ilustración 46. Tasa de Analfabetismo en sabana de Occidente



Fuente: Gobernación de Cundinamarca

Ilustración 47. Población desplazada

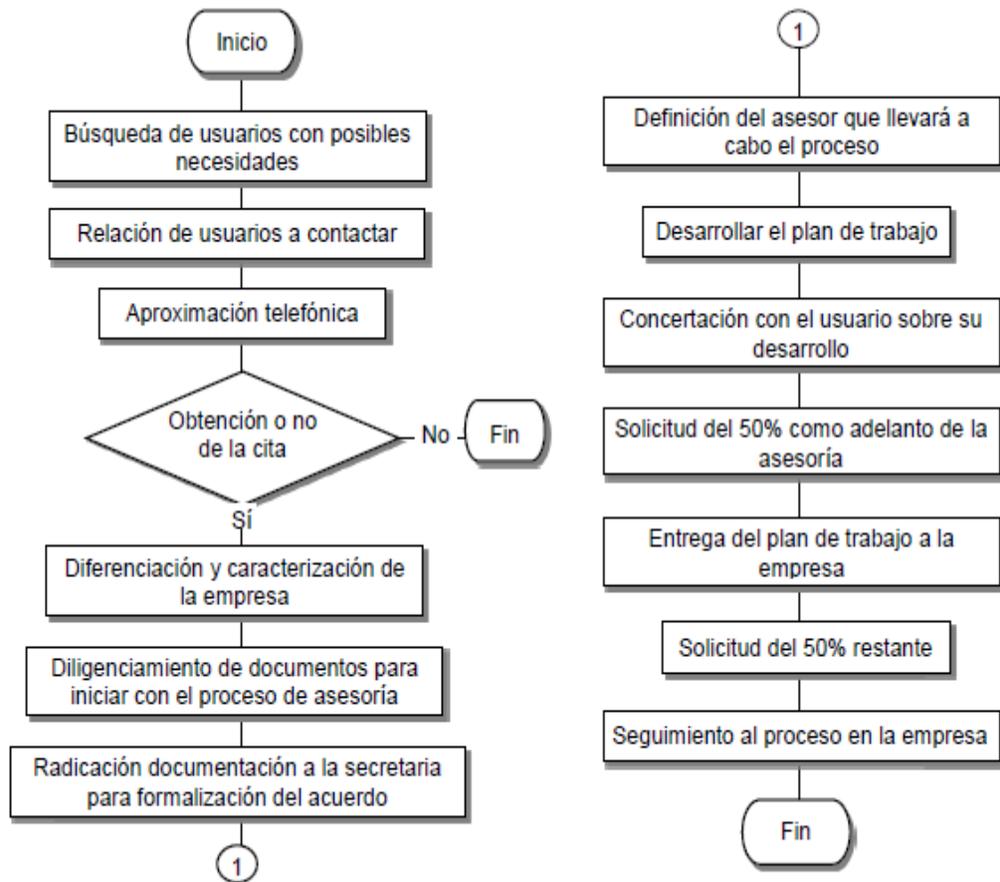


Fuente: Gobernación de Cundinamarca

5.5 ESTUDIO DE MÉTODOS

Con el fin de tener mayor comprensión y control sobre el sumario de la prestación del servicio, se realizarán diagramas de flujo que muestran la manera cómo se llevará a cabo la prestación del servicio ordinariamente, para el proceso de asesoría y consultoría contable y tributaria para Provincia de Sabana Occidente.

Ilustración 48. Diagrama de flujo general del proceso.



Fuente: UPTC

5.5.1 HORARIOS

La jornada de trabajo la comprende el número de horas que convencional o legalmente, el trabajador está obligado a cumplir efectivamente en desarrollo de su contrato de trabajo y de la que depende su salario.

El horario de trabajo, es el período dentro del cual, el empleador organiza, distribuye o reglamenta a su conveniencia, el cumplimiento de la jornada de trabajo, pudiendo imponer aun contra la voluntad de los trabajadores, prudentemente, hora de entrada - salida, pausa, y descansos.

Entonces, valga recordar, como la Jornada de Trabajo está legalmente delimitada por el Artículo 161 del C.S.T., indicante que la duración máxima de la jornada ordinaria de trabajo es de ocho (8) horas al día y cuarenta y ocho (48) a la semana”.²¹⁰

En tanto que se tendrán como Jornada de Trabajo Excepcional, las tenidas como Labores Insalubres, así como la de los Menores de Edad.

Al mismo tiempo, de manera extraordinaria, se contempla una Jornada de Trabajo sin solución de continuidad, esto es, que por la misma naturaleza, especialidad o

²¹⁰ CALDERÓN, Fernando. Jornada de trabajo y horario de trabajo. Gerencie [En línea], 16 de Octubre de 2017 [revisado 20 de octubre de 2018]. Disponible en internet: <https://www.gerencie.com/jornada-de-trabajo-y-horario-de-trabajo.html>

delicadeza de los procesos productivos no puede interrumpirse, la cual puede ser atendida por turnos sucesivos de trabajadores siempre que la jornada de trabajo semanal no exceda las 56 horas distribuidas diariamente al menos en dos secciones con un intermedio de descanso que se adapte según las recomendaciones de seguridad industrial y bienestar laboral tanto a la intensidad del trabajo como a la necesidad de recuperación de los trabajadores.²¹¹

Retomando la cotidianidad, en principio, una jornada ORDINARIA máxima legal de trabajo de 48 horas a la semana, incluye el periodo de lunes a sábado en horario de trabajo de 08:00 a 12:00 y de 02:00 a 06:00, pero, a efecto de liberar al trabajador de media jornada de trabajo del día sábado, puede reglamentarse por el empleador, mediante un horario de trabajo, que se cumpla por ejemplo, de lunes a viernes de 08:00 a 01:00 y de 02:00 a 06:00, o de 08:00 a 12:00 y de 01:00 a 06:00, de tal forma que la jornada de trabajo del sábado sea solamente la faltante para completar la semana laboral de 48 horas, esto es, en un horario de 08:00 a 11:00, de 09:00 a 12:00, o, de 10:00 a 01:00 que son los usualmente implementados.²¹²

Es preciso tener claridad sobre estos conceptos y el marco legal que los rodea dado que el proyecto ha de apegarse a ellos, salvo claro esta lo referente a contratos por prestación de servicios.

²¹¹ Ibíd.

²¹² Ibíd.

5.6 ETAPAS DE ASEGURAMIENTO Y DESARROLLO DEL ACUERDO

- ❖ Discusión del plan de trabajo propuesto entre el centro de asesoría contable, tributaria y financiera, y las empresas y personas que requieren de este tipo de servicios.
- ❖ Selección de los asesores que harán parte de la organización. Determinación de los sistemas de divulgación y comunicación.
- ❖ Presentación de los asesores y análisis de perspectivas y exigencias.
- ❖ Planeación de los tiempos de desarrollo de la propuesta.
- ❖ Procesos de evaluación y seguimiento a los procesos.
- ❖ Conocimiento de la situación diagnóstico de las empresas.
- ❖ Búsqueda conjunta de fuentes de financiamiento.
- ❖ Determinar responsabilidades de las partes y coordinación del tiempo.
- ❖ Presentar las metodologías y procedimientos requeridos.
- ❖ Desarrollar los procesos de capacitación.
- ❖ Desarrollo general de los procesos y retroalimentación de los procesos.
- ❖ Verificación de las actividades ejecutadas.

6. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

6.1. ANÁLISIS FODA

La matriz DOFA se puede emplear para establecer una tipología de estrategias. Las oportunidades que se aprovechan con las fortalezas, originan estrategias ofensivas (FO). Las que se deben enfrentar teniendo debilidades, generan estrategias adaptativas (DO). Las amenazas que se enfrentan con fortalezas, originan estrategias reactivas (FA), mientras que las enfrentadas con debilidades generan estrategias defensivas (DA).

Tabla 40. Matriz DOFA

	Oportunidades	Amenazas
	Crecimiento empresarial de la región. Avances tecnológicos Redes sociales Beneficios tributarios ofrecidos Baja proliferación de empresas de asesoría Existencia de academias universitarias conocedoras del tema	Desconfianza de los empresarios por hacer uso de los servicios de asesoría Desarrollo de paquetes contables Plataformas virtuales que brindan asesoría Gratuidad de las asesorías por parte de las universidades Existencia de entidades como el SENA y la Cámara de Comercio
Fortalezas	Estrategias FO	Estrategias FA
Crecimiento de la Provincia de Sabana Occidente	Involucrar personas versadas en temas contables, tributarios y financieros, que orienten a los empresarios en las áreas que sean de su interés.	Llevar a cabo actividades de sensibilización e información al usuario potencial sobre las ventajas de los procesos de asesoría.
Baja competencia a nivel privado	- Evaluar permanentemente las necesidades de la población para determinar necesidades. - Definir paquetes de asesoría precios accesibles y que sean del interés de los empresarios.	Desarrollar ventajas competitivas respecto a la prestación de los servicios. Definir paquetes de asesoría precios accesibles y que sean del interés de los empresarios.
Concientización de los empresarios por implementar nuevos procesos	- Divulgar ampliamente el portafolio de servicios	- Divulgar ampliamente el portafolio de servicios
La integralidad de la temática	Concientizar a los empresarios respecto a la necesidad de implementar nuevos procesos.	Concientizar a los empresarios respecto a la necesidad de implementar nuevos procesos.
Alta preparación de los profesionales	- Formar a los empresarios en el uso de las nuevas tecnologías	Definir horarios de atención de acuerdo a las necesidades de los usuarios.
Facilidad y manejo de instrumentos electrónicos	Desarrollar planes publicitarios y de comunicación, haciendo uso de los mecanismos tecnológicos, aplicaciones, redes sociales y demás.	Desarrollar planes publicitarios y de comunicación
Conocimiento de los servicios a ofrecer	Definir horarios de atención de acuerdo a las necesidades de los usuarios, usando de apoyo cuando sea posible medios electrónicos	
Debilidades	Estrategias DO	Estrategias DA
- Costo de las asesorías	- Definir paquetes de asesoría precios accesibles y que sean del interés de los empresarios.	Existencia de entidades como el SENA la DIAN y la Cámara de Comercio, que realizan diferentes actividades y capacitaciones gratuitas
- Cambio de mentalidad de los empresarios	- Involucrar a las universidades para que se integren con el centro de asesoría de acuerdo a las temáticas y exigencias de los usuarios.	Que se vea la contabilidad como una molestia y no con la importancia que esta tiene.
Horarios de servicio de los centros de	- Desarrollar planes publicitarios y de comunicación	
Disponibilidad de recursos de inversión	Organizar y divulgar la filosofía del centro de servicios de asesoría.	
- Tamaño de las organizaciones		
- Campo de trabajo de las empresas	Definir horarios de atención de acuerdo a las necesidades de los usuarios.	
- Falta de credibilidad en los centros de asesoría	- Establecer un costo bajo por asesoría	

Fuente: Elaboración propia

6.2. ENFOQUE LEGAL

La formalidad jurídica apropiada es la S.A.S (sociedad por acciones simplificadas), teniendo basándonos en los siguientes conceptos básicos:

- ✓ Inscripción de la sociedad por documento privado: la SAS no necesariamente tiene que ser constituida por medio de una escritura pública, ni ser registrada ante una notaría; a menos que posea bienes inmuebles que si es obligación. Éste beneficio disminuye los costos de transacción²¹³
- ✓ 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 mínimo²¹⁴.
- ✓ Numero de accionistas o socios: Mínimo 1 accionista y no tiene un límite máximo.²¹⁵
- ✓ Limitación de la responsabilidad: En la SAS se debe consagrar la limitación del riesgo de los accionistas al monto del capital aportado²¹⁶. 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-

²¹³ Reyes Villamizar, F. SAS: La Sociedad Por Acciones Simplificadas. Colombia, Legis, 2013. 27.p.

²¹⁴ *Ibíd.* 28.p

²¹⁵ *Ibíd.* 28.p

²¹⁶ *Ibíd.* 35.p.

No se les exige contar con todos los órganos de administración ya que es suficiente el que tengan su representante legal, Las S.A.S. tienen beneficios tributarios establecidos en la Ley 1429 para las pequeñas empresas.

6.3. REQUERIMIENTOS DE FORMALIZACIÓN

Paso 1. Consultar que sea posible registrar el nombre la compañía, que esté disponible por no ser el de ninguna otra. Con lo anterior se aplica el principio de homonimia, “un solo establecimiento con un solo nombre”.²¹⁷

Paso 2. Prepare, redacte y suscriba los estatutos de la compañía. Éstos son el contrato que regulará la relación entre los socios, y la sociedad.

Paso 3. PRE-RUT. En la Cámara de Comercio, puede tramitar el PRE-RUT antes de proceder al registro. Es necesario presentar estatutos, formularios diligenciados, la cédula del representante legal y la de su suplente.²¹⁸

Paso 4. Inscripción en el Registro. En la Cámara de Comercio llevarán a cabo un estudio de legalidad de los estatutos.

Paso 5. Es obligatorio que con la empresa registrada y el PRE-RUT, se proceda a abrir una cuenta bancaria. Sin la certificación de apertura de la cuenta, la DIAN no procederá a registrar el RUT como definitivo.²¹⁹

²¹⁷ Gestión Legal Colombia Consultores S.A.S. 10 pasos para crear una empresa en Colombia En: revista emprende, agosto,2014, vol. 10 no. 2,. p. 8-17.

²¹⁸ *Ibíd.* 9 p.

²¹⁹ *Ibíd.* 11 p.

Paso 6. Con el certificado bancario se debe tramitar en la DIAN el RUT definitivo.

Paso 7. Llevar el RUT definitivo aportado por la DIAN a la Cámara de Comercio para que, en el Certificado de existencia y representación legal de la compañía, ya no figure como provisional.²²⁰

Paso 8. En la DIAN, se debe solicitar una resolución de facturación, en principio manual.

Paso 9. Toda compañía debe solicitar la Inscripción de Libros en la Cámara de Comercio; éstos serán el Libro de actas y el Libro de accionistas. La falta de registro de los libros acarrea la pérdida de los beneficios tributarios²²¹.

Paso 10. Se debe registrar a la empresa en el sistema de Seguridad Social, para poder contratar empleados.

6.3.1. Obtención del certificado de existencia y representación legal.

El Certificado de Existencia y Representación Legal se requiere para las Sociedades Comerciales, mientras que para las Personas Naturales se requiere el Registro de Matrícula Mercantil.

²²⁰Ibíd. 13 p.

²²¹Ibíd. 16p.

Una empresa necesita el Certificado de Existencia y Representación Legal para demostrar aspectos como: antigüedad y fecha de expiración, domicilio, socios, capital, representante legal, facultades de este para comprometer o no a la empresa y su objeto social, entre otros. En general, este se constituye como un resumen del contenido de la Escritura Pública o documento privado de inscripción. Este certificado es documento indispensable ante la DIAN, en la Administración de Impuestos Municipales, el ICBF, el Sena, las Cajas de Compensación Familiar, para conseguir préstamos bancarios o créditos con Proveedores²²².

Es una obligación de todos los comerciantes renovar anualmente, antes del 31 de marzo de cada año, su matrícula mercantil y de establecimientos de comercio.

6.3.2. Uso de suelos

Cumplir con el concepto de uso del suelo, ubicación y destinación; para esto, La Secretaría Distrital de Planeación orienta y lidera la formulación y seguimiento de las políticas y la planeación territorial, económica, social y ambiental del Distrito.

El concepto de uso del suelo es un dictamen escrito por medio del cual el curador urbano o la Secretaría Distrital de Planeación (SDP), informa al interesado sobre el uso o usos permitidos en un predio o edificación, teniendo en cuenta las normas

²²² PAEZ, Álvaro, Guía para el Trámite de Creación y Formalización de Una Empresa. 10 pasos para realizar el trámite En: revista en Colombia, noviembre, 2015, vol. 6 no. 1. p. 5 - 8.

urbanísticas adoptadas para orientar y administrar el desarrollo físico espacial del territorio y la utilización del suelo, definida como el Plan de Ordenamiento Territorial (POT)²²³.

Inicialmente, se debe definir la o las actividades que va a desarrollar en el establecimiento de comercio. En segundo lugar, debe consultar la destinación, que tiene permitido el suelo donde lo pretende ubicar.

Se puede consultar el uso de suelo de tres (3) formas:

1. La primera opción, en las salas virtuales de la Cámara de comercio de la Jurisdicción, consultar en el SINUPOT
2. La segunda: es dirigirse a la curaduría más cercana, diligenciar y radicar el formato respectivo para la consulta del mismo.
3. La tercera opción, es dirigirse a la Secretaría Distrital de Planeación (SDP) o a las oficinas de Norma Urbana de los Cades, donde se diligencia y radica el formato respectivo para la consulta del mismo.

²²³ CCB, Cumplir con el concepto de uso del suelo, ubicación y destinación, Colombia, noviembre, 2017. 5. p.

6.4. ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

La estructura administrativa es el “sistema de relaciones formales que se establecen en el interior de una organización/empresa para que ésta alcance sus objetivos productivos, económicos y de conservación”²²⁴.

Una estructura organizacional define la división de todas las actividades de una empresa, formando áreas o departamentos, estableciendo autoridades, mediante organización y coordinación, definiendo autoridad, jerarquía y cadena de mando, organigramas y departamentalización; con la finalidad de establecer sus productos de acuerdo al presupuesto establecido, y que al mismo tiempo le permita prestar servicios de una forma ordenada y adecuada, guiados de forma permanente por los objetivos fijados.

6.4.1. Misión

Ofrecer servicios contables y financieros de alta calidad, superando las expectativas de nuestros clientes, y proporcionando valor a nuestros accionistas, equipo de trabajo y aliados comerciales con responsabilidad social empresarial.

6.4.2. Visión

Para el 2024, habremos multiplicado el valor de la compañía y contaremos con reconocimiento por la satisfacción de nuestros clientes en la prestación de los

²²⁴ Corporación Industrial Minuto de Dios Administración y Finanzas. Organización humana, productividad y competitividad. Colombia, octubre, 2017. 2.p.

servicios contables y financieros, a nivel de Provincia de Sabana Occidente, apoyados con los mejores recursos tecnológicos y de innovación.

6.4.3 Tipos de estructura organizacional

La estructura organizacional puede ser de dos tipos, formal o informal, como se explica a continuación:

Lo formal: Lo formal se puede identificar con los elementos visibles, susceptibles de ser representados, modelados con el uso de diversas técnicas como organigramas, manuales, procedimientos, documentación de sistemas, entre otros.

Lo informal: Se identifica con lo que no se ve, lo no escrito, lo que no está representado en los modelos formales; entran aquí las relaciones de poder, los intereses grupales, las alianzas interpersonales, las imágenes, el lenguaje, los símbolos, la historia, las ceremonias, los mitos y todos los atributos conectados con la cultura de la organización, que generalmente más importa para entender la vida organizacional²²⁵.

²²⁵ Ibíd. 3.p.

6.4.4. Elementos de la estructura administrativa

Es el esquema que representa las relaciones, las comunicaciones y procesos de decisión que articulan el conjunto de personas de una organización que trabajan para alcanzar determinados objetivos.

En general, cuanto más grande es la organización, mayor es el número de subdivisiones en cada renglón de su estructura. Existen tres aspectos fundamentales en la estructura: Cantidad de niveles jerárquicos, normas o reglas para acotar las tareas y centralización o descentralización de la toma de decisiones.

Jerarquía

Hace referencia al número de niveles de dirección o de mando de una organización. Existe división por servicios públicos, por colectivos de ciudadanos, territorial, matricial, funcional y dependiendo del tamaño y requerimientos de la organización se incluirán otros.

Sistemas de coordinación y de control.

Para lograr la coordinación de trabajo, se deben introducir mecanismos de control de las actividades, lo que implica medir y comparar valores significativos de las actividades.

- Adaptación mutua o comunicación informal: Se logra a través del conocimiento de lo que cada uno debe hacer siguiendo las decisiones programadas.
- Supervisión directa: es el seguimiento directo del trabajo de los empleados.
- Normalización: basada en la estructura rigurosa del programa de trabajo.
- Normalización de procesos: se especifica el contenido del trabajo.
- Normalización de resultados: se especifican los resultados que se desean, dejando libertad para utilizar los procedimientos convenientes.
- Normalización de habilidades: especificar el tipo de preparación requerida para el trabajo, pero sin hablar de procesos ni resultados. Unidades de coordinación.²²⁶

Puestos de trabajo.

Es la unidad mínima de la estructura administrativa. Es una unidad específica impersonal constituida por un conjunto de actividades que deben realizarse en ciertas condiciones y tener ciertas aptitudes y actitudes para cada puesto.

- Amplitud: número de tareas que comprende un puesto.
- Profundidad: grado de dominio y control que debe tener el encargado del puesto sobre las tareas y actividades.

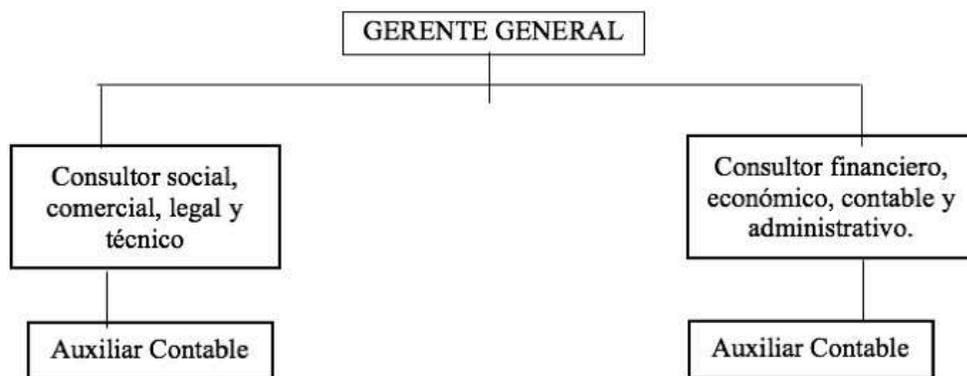
²²⁶ Corporación Industrial Minuto de Dios Administración y Finanzas. Organización humana, productividad y competitividad. Colombia, octubre, 2017. 5.p.

- Unidades: en las que se divide una organización pública y que se compone de atribuciones. Diferenciación entre las unidades que prestan servicios sectoriales frente a las unidades que prestan servicios comunes²²⁷

6.4.3 Organigrama

El organigrama de la empresa considera la representación gráfica de la estructura de la empresa, de manera que no sólo representa a los empleados y recursos humanos, sino que también las estructuras departamentales, además de ser un buen esquema de las relaciones jerárquicas y competencias dentro de la empresa.

Ilustración 49. Organigrama



Fuente: Elaboración propia

²²⁷ Ibíd. 5.p.

6.4.4. Manual de funciones

El manual de funciones es realizado teniendo en cuenta la estructura de la empresa prestadora de servicios contables, definiendo elementos de identificación de cada uno de los cargos, señalando las actividades y tareas básicas, estableciendo los requisitos en cuanto a educación, experiencia y complejidad, de tal manera que, ante una evaluación de desempeño, le resulte mucho más sencillo a la administración, evaluar el nivel de cumplimiento de las partes. Ver anexo 3.

7. ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero del proyecto se realiza con el fin de determinar la viabilidad financiera de la creación de una empresa dedicada a la prestación de servicios contables en la Provincia de Sabana Occidente. Mediante los indicadores financieros (VPN, TIR y costo beneficio), la determinación de la inversión inicial para la puesta en marcha del negocio, costos y gastos que genera el proyecto, se determinará la factibilidad, rentabilidad y viabilidad del proyecto para llevar a cabo o no.

A continuación, se presenta el estudio financiero desarrollado para el proyecto, examinando el monto de la inversión que se va a requerir para la puesta en funcionamiento de la empresa, se presenta las proyecciones de ingresos, gastos,

costos, estados de resultados, balances generales y análisis de los indicadores financieros que tendrá el proyecto.

7.1 SUPUESTOS FINANCIEROS

Para la realización del estudio y análisis financiero de la empresa fueron utilizados los siguientes supuestos en indicadores económicos con el fin de proyectar los estados y flujos financieros.

- ❖ El Índice de Precios al Consumidor (IPC) presentó una variación de 3,10% en los últimos 12 meses frente al mismo periodo del año anterior que fue de 3,87%. Se maneja una inflación de precios incremental de 4.67% anual.²²⁸
- ❖ Los años contables estarán compuestos por periodos de 360 días.
- ❖ Se trabaja con una tasa impositiva del 33% sobre utilidades generadas.
- ❖ Las distribuciones de las utilidades entre socios se realizarán a partir del segundo año con un porcentaje del 5% sobre las utilidades netas del proyecto, aumentando a razón del 5% anual hasta llegar a un 25% en el año 6.
- ❖ La carga prestacional será pagada de acuerdo con la normatividad vigente.
- ❖ El incremento de salarios se adhiere al aumento reglamentario para el salario mínimo legal.

²²⁸ VEGA, Juan Pablo. Presupuestos para 2019 según analistas. En: La República. Septiembre, 2018. Vol.1, N°67,p.1.

- ❖ La depreciación de los activos fijos se realizará en línea recta en atención a la normativa tradicional.

- ❖ La amortización de los activos diferidos se realizará a 24 meses.

7.2. INVERSIONES

7.2.1. Inversión inicial

Se considera inversión inicial a aquel monto de dinero que se debe invertir para poner en marcha el negocio. Dicho monto se encuentra dividido en capital de trabajo y activos diferidos.

7.2.1.1 Activos diferidos

Son los bienes tangibles e intangibles que posee la empresa para que pueda operar. Se describen los bienes que harán parte del activo diferido para el equipo de oficina de la empresa. Ver tabla 41.

Tabla 41. Activos Diferidos

DESCRIPCION	CANT.	COSTO UNITARIO	TOTAL	VIDA UTIL
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO			\$ 5.840.000	
Equipo de oficina			\$ 2.480.000	
Escritorios	2	\$ 400.000	\$ 800.000	10-Años
Escritorio recepción	1	\$ 300.000	\$ 300.000	10-Años
Sillas ejecutivas	1	\$ 190.000	\$ 190.000	10-Años
Sillas interlocutoras	4	\$ 90.000	\$ 360.000	10-Años
Mesa de juntas generica	1	\$ 500.000	\$ 500.000	10-Años
Sofa	1	\$ 180.000	\$ 180.000	10-Años
Biblioteca	1	\$ 150.000	\$ 150.000	10-Años
Equipo de computo y comunicación			\$ 3.360.000	
Computador de escritorio	1	\$ 600.000	\$ 600.000	05-Años
Computadores Portatiles	2	\$ 800.000	\$ 1.600.000	05-Años
Impresora multifuncional laser	2	\$ 400.000	\$ 800.000	05-Años
Telefono panasonic	2	\$ 30.000	\$ 60.000	05-Años
Celulares	1	\$ 300.000	\$ 300.000	05-Años

Fuente: Elaboración propia a través de cotización

Amortización de activos: “Los activos diferidos deben ser amortizados en la medida en que se van utilizando, en la media en que se van gastando o consumiendo. Diferente al caso de la depreciación de activos fijos, la amortización de activos diferidos no está sujeta a la vida útil de x o y concepto, sino que por lo general se amortizará según se vayan consumiendo o gastando los activos, luego, la amortización se podrá hacer unos meses o en varios años, según la realidad de cada empresa y de cada costo o gasto.”²²⁹. Ver Tabla 42

²²⁹ FUNDACION WIKIPEDIA INC, ¿Qué es la depreciación? [En línea]. Colombia, 2017. p.1

Tabla 42. Amortización de activos

DESCRIPCIÓN	VIDA ÚTIL	COSTO UNITARIO	AMORTIZACIÓN
Equipo de oficina			
Escritorio	10-Años	\$ 400.000	\$ 40.000
Escritorio recepción	10-Años	\$ 300.000	\$ 30.000
Sillas ejecutivas	10-Años	\$ 190.000	\$ 19.000
Sillas interlocutoras	10-Años	\$ 90.000	\$ 9.000
Mesa de juntas generica	10-Años	\$ 500.000	\$ 50.000
Sofa	10-Años	\$ 180.000	\$ 18.000
Biblioteca	10-Años	\$ 150.000	\$ 15.000
Equipo de computo y comunicación			
Computador de escritorio	05 -Años	\$ 600.000	\$ 120.000
Computadores Portatiles	05 -Años	\$ 800.000	\$ 160.000
Impresora multifuncional laser	05 -Años	\$ 400.000	\$ 80.000
Telefono panasonic	05 -Años	\$ 30.000	\$ 6.000
Celulares	05 -Años	\$ 300.000	\$ 60.000

Fuente: Elaboración propia a partir de clase Raimundo Quiroga.

7.2.2. Inversión de capital de trabajo

Constituye el conjunto de recursos necesarios, en la forma de activos corrientes, para la operación normal de proyecto durante un ciclo productivo, para una capacidad y tamaños determinados²³⁰.

²³⁰ ECOMIPEDIA. Capital de trabajo. Colombia, mayo 2017. p.1

Tabla 43. Distribución del capital de trabajo

COSTO DIRECTOS	VALOR MENSUAL
Utiles y papaleria	\$ 80.000
Diversos	\$ 150.000
Costos de desplazamientos	\$ 900.000
Salarios -(2 Auxiliares)	\$ 1.600.000
Aux. transporte	\$ 166.280
Seguridad social	\$ 512.000
Primas	\$ 133.333
Vacaciones	\$ 66.667
Cesantias	\$ 133.333
Honorarios Consultores	\$ 4.400.000
Honorarios Administracion	\$ 1.500.000
Servicio -Ventas	\$ 200.000
Arriendo	\$ 1.400.000
Servicio de energía	\$ 143.227
Telefonía fija	\$ 70.000
Servicio de Internet	\$ 60.000
Mantenimientos -Maquinaria y equipo	\$ 20.000
Mantenimientos -Impresora	\$ 20.000
Mantenimientos -Imprevistos	\$ 20.000
TOTAL	\$ 11.574.840
COSTO INDIRECTOS	VALOR MENSUAL
Servicio de agua y aseo	\$ 45.000
Servicio de celular	\$ 60.000
TOTAL	\$ 105.000

Fuente: Elaboración propia a partir de clase Raimundo Quiroga.

El ciclo productivo seleccionado para el proyecto es de 30 días, teniendo un porcentaje de imprevistos del 1% como se observa en la Tabla No 44.

Tabla 44. Capital de trabajo para el ciclo productivo

CAPITAL DE TRABAJO	VALOR MENSUAL
Costo de operación mensual	\$ 11.679.840
Numero de días laborales	\$ 30
Costo de operación diario	\$ 389.328
Días a cubrir por capital de trabajo	\$ 90
Capital detrabajo	\$ 35.039.521
Imprevistos (1%)	\$ 350.395
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$ 35.389.916

Fuente: Elaboración propia a partir de Evaluación financiera de proyectos.

7.2.3. Activos diferidos

Estas inversiones se realizan en bienes y servicio intangibles que son indispensables del proyecto o empresa, pero no intervienen directamente en la producción. Por ser intangibles, a diferencia de las inversiones fijas, están sujetas a amortización y se recuperan a largo plazo.²³¹

²³¹ ECOMIPEDIA. Capital de trabajo. Colombia, mayo 2017. p.1

Tabla 45. Activos diferidos

DESCRIPCION	CANT.	VALOR UNITARIO MESUAL	TOTAL	CICLO AMORTIZACION
ACTIVOS DIFERIDOS			\$ 4.322.500	
Gastos de instalación	1	\$ 900.000	\$ 900.000	24 Meses
Constitucion jurídica	1	\$ 500.000	\$ 500.000	24 Meses
Elementos de papelería (Re)	12	\$ 40.000	\$ 480.000	12 Meses
Elementos de aseo	12	\$ 30.000	\$ 360.000	12 Meses
Depreciación				24 Meses
Software contable	1	\$ 2.082.500	\$ 2.082.500	24 Meses
CARGOS DIFERIDOS			\$ 1.500.000	24 Meses
Publicidad de lanzamiento	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	24 Meses
Aviso publicitario	1	\$ 500.000	\$ 500.000	24 Meses

Fuente: Elaboración propia a partir de Evaluación financiera de proyectos.

Tabla 46. Amortización activos diferidos

DESCRIPCION	AMORTIZACION		TOTAL
	AÑO 1	AÑO 2	
ACTIVOS DIFERIDOS			
Gastos de instalación	450.000,00	450.000,00	900.000
Constitucion jurídica	250.000,00	250.000,00	500.000
Elementos de papelería(esferos, borrador, sac)	480.000,00		480.000
Elementos de aseo	360.000,00		360.000
Depreciación			-
Software contable	1.041.250,00	1.041.250,00	2.082.500
CARGOS DIFERIDOS			-
Publicidad de lanzamiento	500.000,00	500.000,00	1.000.000
Aviso publicitario	250.000,00	250.000,00	500.000

Fuente: Elaboración propia a partir de Evaluación financiera de proyectos.

7.2.4. Inversión inicial

Resumen de inversión inicial. A continuación, en la Tabla 47, se muestra la discriminación de la inversión inicial en su totalidad.

Tabla 47. Inversión total del proyecto

CONCEPTO	VALOR
Activos diferidos equipo de oficina	\$ 5.840.000
Capital de trabajo (3 meses)	\$ 11.796.639
Activos diferidos	\$ 5.822.500
INVERSION TOTAL	\$ 23.459.139

Fuente: Elaboración propia a partir de Evaluación financiera de proyectos.

7.3 FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

Para la implementación del proyecto se requiere de una inversión total de \$47.052.416. En la Tabla 48, y la Ilustración 50, se encuentra el monto que aportará la junta de socios y el monto que será financiado.

Tabla 48. Fuentes de financiamiento

CONCEPTO	VALOR
Aporte socios	\$ 23.526.208
Monto a financiar	\$ 23.526.208
INVERSION TOTAL	\$ 47.052.416

Fuente: Elaboración propia a partir de Evaluación financiera de proyectos.

Los socios aportarán el 50% de la inversión inicial total mientras que, mediante la financiación de una entidad bancaria, se completará el 50% restante. Eso corresponde a \$23.526.208 para cada una de las partes.

Ilustración 50. Inversión total.



Fuente: Elaboración propia a partir de Evaluación financiera de proyectos.

Para créditos de hasta 40 S.M.M.L.V el Banco Caja Social ofrece una tasa efectiva anual del 42,15% lo que equivale a una tasa mensual efectiva de 2,4793% y a una tasa diaria efectiva de 0,0964%.

En la Tabla 49, se describe la información con la que se cuenta para determinar el valor de la anualidad que se pagará durante los 5 años del préstamo.

Tabla 49. Resumen información del crédito

Concepto	Descripción	Valor
VP	Valor presente	\$ 23.526.208
I	Tasa de interés	2,97%
n	Numero de periodos	60 meses
A	Anualidad	

Fuente: Elaboración propia a partir de Evaluación financiera de proyectos.

Para encontrar el valor de la anualidad se requiere de la Ecuación

Ilustración 51. Fórmula anualidad

$$A = VP \left(\frac{i}{1 - (1+i)^{-n}} \right)$$

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 50, se presenta la tabla de amortización del crédito que se adquirirá con el Banco Caja Social.

Tabla 50. Tabla de amortización en pesos.

PERIODOS	SALDO	INTERES	AMORT	CUOTA	FINAL
0					\$ 23.526.208
1	\$ 23.526.208,11	\$ 698.728,381	\$ 145.886,849	\$ 844.615,23	\$ 23.380.321
2	\$ 23.380.321,26	\$ 694.395,541	\$ 150.219,688	\$ 844.615,23	\$ 23.230.102
3	\$ 23.230.101,57	\$ 689.934,017	\$ 154.681,213	\$ 844.615,23	\$ 23.075.420
4	\$ 23.075.420,35	\$ 685.339,985	\$ 159.275,245	\$ 844.615,23	\$ 22.916.145
5	\$ 22.916.145,11	\$ 680.609,510	\$ 164.005,720	\$ 844.615,23	\$ 22.752.139
6	\$ 22.752.139,39	\$ 675.738,540	\$ 168.876,690	\$ 844.615,23	\$ 22.583.263
7	\$ 22.583.262,70	\$ 670.722,902	\$ 173.892,327	\$ 844.615,23	\$ 22.409.370
8	\$ 22.409.370,37	\$ 665.558,300	\$ 179.056,929	\$ 844.615,23	\$ 22.230.313
9	\$ 22.230.313,44	\$ 660.240,309	\$ 184.374,920	\$ 844.615,23	\$ 22.045.939
10	\$ 22.045.938,52	\$ 654.764,374	\$ 189.850,855	\$ 844.615,23	\$ 21.856.088
11	\$ 21.856.087,67	\$ 649.125,804	\$ 195.489,426	\$ 844.615,23	\$ 21.660.598
12	\$ 21.660.598,24	\$ 643.319,768	\$ 201.295,462	\$ 844.615,23	\$ 21.459.303
13	\$ 21.459.302,78	\$ 637.341,293	\$ 207.273,937	\$ 844.615,23	\$ 21.252.029
14	\$ 21.252.028,84	\$ 631.185,257	\$ 213.429,973	\$ 844.615,23	\$ 21.038.599
15	\$ 21.038.598,87	\$ 624.846,386	\$ 219.768,843	\$ 844.615,23	\$ 20.818.830
16	\$ 20.818.830,03	\$ 618.319,252	\$ 226.295,978	\$ 844.615,23	\$ 20.592.534
17	\$ 20.592.534,05	\$ 611.598,261	\$ 233.016,968	\$ 844.615,23	\$ 20.359.517
18	\$ 20.359.517,08	\$ 604.677,657	\$ 239.937,572	\$ 844.615,23	\$ 20.119.580
19	\$ 20.119.579,51	\$ 597.551,511	\$ 247.063,718	\$ 844.615,23	\$ 19.872.516
20	\$ 19.872.515,79	\$ 590.213,719	\$ 254.401,511	\$ 844.615,23	\$ 19.618.114
21	\$ 19.618.114,28	\$ 582.657,994	\$ 261.957,235	\$ 844.615,23	\$ 19.356.157
22	\$ 19.356.157,05	\$ 574.877,864	\$ 269.737,365	\$ 844.615,23	\$ 19.086.420
23	\$ 19.086.419,68	\$ 566.866,664	\$ 277.748,565	\$ 844.615,23	\$ 18.808.671
24	\$ 18.808.671,12	\$ 558.617,532	\$ 285.997,697	\$ 844.615,23	\$ 18.522.673
25	\$ 18.522.673,42	\$ 550.123,401	\$ 294.491,829	\$ 844.615,23	\$ 18.228.182
26	\$ 18.228.181,59	\$ 541.376,993	\$ 303.238,236	\$ 844.615,23	\$ 17.924.943
27	\$ 17.924.943,35	\$ 532.370,818	\$ 312.244,412	\$ 844.615,23	\$ 17.612.699
28	\$ 17.612.698,94	\$ 523.097,159	\$ 321.518,071	\$ 844.615,23	\$ 17.291.181
29	\$ 17.291.180,87	\$ 513.548,072	\$ 331.067,158	\$ 844.615,23	\$ 16.960.114
30	\$ 16.960.113,71	\$ 503.715,377	\$ 340.899,852	\$ 844.615,23	\$ 16.619.214
31	\$ 16.619.213,86	\$ 493.590,652	\$ 351.024,578	\$ 844.615,23	\$ 16.268.189
32	\$ 16.268.189,28	\$ 483.165,222	\$ 361.450,008	\$ 844.615,23	\$ 15.906.739
33	\$ 15.906.739,27	\$ 472.430,156	\$ 372.185,073	\$ 844.615,23	\$ 15.534.554
34	\$ 15.534.554,20	\$ 461.376,260	\$ 383.238,970	\$ 844.615,23	\$ 15.151.315
35	\$ 15.151.315,23	\$ 449.994,062	\$ 394.621,167	\$ 844.615,23	\$ 14.756.694
36	\$ 14.756.694,06	\$ 438.273,814	\$ 406.341,416	\$ 844.615,23	\$ 14.350.353
37	\$ 14.350.352,65	\$ 426.205,474	\$ 418.409,756	\$ 844.615,23	\$ 13.931.943
38	\$ 13.931.942,89	\$ 413.778,704	\$ 430.836,526	\$ 844.615,23	\$ 13.501.106
39	\$ 13.501.106,37	\$ 400.982,859	\$ 443.632,370	\$ 844.615,23	\$ 13.057.474
40	\$ 13.057.474,00	\$ 387.806,978	\$ 456.808,252	\$ 844.615,23	\$ 12.600.666

Tabla 45 (continuación)

41	\$ 12.600.665,74	\$ 374.239,773	\$ 470.375,457	\$ 844.615,23	\$ 12.130.290
42	\$ 12.130.290,29	\$ 360.269,622	\$ 484.345,608	\$ 844.615,23	\$ 11.645.945
43	\$ 11.645.944,68	\$ 345.884,557	\$ 498.730,673	\$ 844.615,23	\$ 11.147.214
44	\$ 11.147.214,01	\$ 331.072,256	\$ 513.542,974	\$ 844.615,23	\$ 10.633.671
45	\$ 10.633.671,03	\$ 315.820,030	\$ 528.795,200	\$ 844.615,23	\$ 10.104.876
46	\$ 10.104.875,83	\$ 300.114,812	\$ 544.500,417	\$ 844.615,23	\$ 9.560.375
47	\$ 9.560.375,42	\$ 283.943,150	\$ 560.672,080	\$ 844.615,23	\$ 8.999.703
48	\$ 8.999.703,34	\$ 267.291,189	\$ 577.324,040	\$ 844.615,23	\$ 8.422.379
49	\$ 8.422.379,30	\$ 250.144,665	\$ 594.470,564	\$ 844.615,23	\$ 7.827.909
50	\$ 7.827.908,73	\$ 232.488,889	\$ 612.126,340	\$ 844.615,23	\$ 7.215.782
51	\$ 7.215.782,39	\$ 214.308,737	\$ 630.306,493	\$ 844.615,23	\$ 6.585.476
52	\$ 6.585.475,90	\$ 195.588,634	\$ 649.026,595	\$ 844.615,23	\$ 5.936.449
53	\$ 5.936.449,30	\$ 176.312,544	\$ 668.302,685	\$ 844.615,23	\$ 5.268.147
54	\$ 5.268.146,62	\$ 156.463,955	\$ 688.151,275	\$ 844.615,23	\$ 4.579.995
55	\$ 4.579.995,34	\$ 136.025,862	\$ 708.589,368	\$ 844.615,23	\$ 3.871.406
56	\$ 3.871.405,97	\$ 114.980,757	\$ 729.634,472	\$ 844.615,23	\$ 3.141.772
57	\$ 3.141.771,50	\$ 93.310,614	\$ 751.304,616	\$ 844.615,23	\$ 2.390.467
58	\$ 2.390.466,89	\$ 70.996,867	\$ 773.618,363	\$ 844.615,23	\$ 1.616.849
59	\$ 1.616.848,52	\$ 48.020,401	\$ 796.594,828	\$ 844.615,23	\$ 820.254
60	\$ 820.253,69	\$ 24.361,535	\$ 820.253,695	\$ 844.615,23	\$ 0

Fuente: Elaboración propia a partir de Evaluación financiera de proyectos.

7.4. COSTOS

Erogaciones “sacrificio de valores” que reporta un beneficio futuro. Es un desembolso que se realiza con el fin de alcanzar un objetivo relacionado con la producción de un bien o servicio; es capitalizable e inventariable y hace parte del balance general.²³²

²³² PABON BARAJAS, Hernán, Fundamentos de costos, ediciones UIS, tercera edición, noviembre, 2008, vol. 4 no. 1. p. 5 -8

7.4.1. Costos de operación

Todos los gastos que están relacionados con la ejecución y operación de la organización. Están discriminados todos los recursos que son utilizados para poner en marcha, mantener y sostener el negocio.

7.4.1.1. Costos de utilización de los servicios.

De acuerdo al estimado de la distribución de servicios prestados mensualmente, encontrados en el estudio técnico y al crecimiento del sector se estimará la demanda anual y la proyección de servicios a prestar para los próximos cinco años. Siendo prudentes y realistas en el comportamiento de la demanda de los primeros años de ejecución de la empresa, se estimará un crecimiento tentativo donde se tendrá en cuenta la capacidad utilizada de la capacidad total de la empresa al igual que la demanda proyectada.

7.4.1.2 Costos directos

Son aquellos que pueden identificarse directamente con un objeto de costos, sin necesidad de ningún tipo de reparto, tiene una relación directa a la realización del servicio que ofrece la empresa y afectan de manera directa e inmediata el precio del servicio.²³³

²³³ ECONOMIA SIMPLE, Definición de Costos indirectos, Colombia, diciembre 2016, p.1

7.4.1.3 Costos indirectos

Se entiende por costos indirectos aquellos que no son directamente imputables a la realización del servicio, afectan al proceso productivo de los servicios de la empresa, no pudiendo asignarse de manera directa a cada uno de los servicios.²³⁴.

El costo de prestar el servicio de asesoría se determinará midiendo los costos directos e indirectos como se muestra en las tablas 46 y 47 respectivamente.

Se tienen en cuenta los recursos que inciden directamente en el objeto de la prestación del servicio, salarios de los trabajadores que están directamente relacionados con la operación del servicio, en este caso auxiliares y consultores, y aquellos servicios públicos y demás que guardan relación directa con respecto a las fluctuaciones en la prestación del servicio.

Adicionalmente en los costos indirectos, se encuentran los costos de otros servicios y algunos mantenimientos.

²³⁴ ECONOMIA SIMPLE, Definición de Costos directos, Colombia, diciembre 2016, p.1

Tabla 51. Costos directos

COSTO DIRECTOS	VALOR MENSUAL ASESORIA
Utiles y papaleria	\$ 40.000
Diversos	\$ 75.000
Costos de desplazamientos	\$ 450.000
Salario Auxiliar	\$ 900.000
Aux. transporte	\$ 83.140
Seguridad social	\$ 189.180
Prestaciones	\$ 214.619
Dotacion	\$ 81.000
Cesantias	\$ 75.000
Honorarios Consultores	\$ 2.200.000
Honorarios Administracion	\$ 750.000
Servicio -Ventas	\$ 100.000
Arriendo	\$ 700.000
Servicio de energía	\$ 71.614
Telefonía fija	\$ 35.000
Servicio de Internet	\$ 30.000
Mantenimientos -Maquinaria y equipo	\$ 6.667
Mantenimientos -Impresora	\$ 6.667
TOTAL	\$ 6.007.886

Fuente: Elaboración propia a partir de Evaluación financiera de proyectos.

Tabla 52. Costos indirectos

COSTO INDIRECTOS	VALOR MENSUAL
Servicio de agua y aseo	\$ 15.000
Servicio de celular	\$ 20.000
Mantenimientos -Imprevistos	\$ 6.667
TOTAL	\$ 41.667

Fuente: Elaboración propia a partir de Evaluación financiera de proyectos.

7.4.3.1. Costos totales unitarios

Consiste en la cotización que se debe hacer para establecer el precio de venta de un artículo que se produce. Generalmente se estima antes que se realice la producción y entrega de productos. Se le conoce como costos estándar.

Las horas de asesoría se tomaron a través de un promedio sobre el número de horas que trabajaría un asesor durante el año que son en promedio 8 horas diarias de lunes a viernes, se hizo el promedio y arrojó 2.160 horas al año, de esta cantidad de horas se tomó el 50% para una proyección sobre un escenario moderado, que dio como resultado 1.080 horas de asesoría proyectadas.

Asesorías mensuales, se presenta un estimado de 21 asesorías mensuales por equipo de trabajo, para un total de 504 para el primer año y en función de esta un aumento del 20% anualmente.

Tabla 53. Costos mensuales

DESCRIPCION	Valor Anual	Valor mensual	Valor unitario
Costos directos	\$ 72.094.636	\$ 6.007.886	\$ 200.263
Costos indirectos	\$ 500.000	\$ 41.667	\$ 1.389
COSTOS TOTALES	\$72.594.636	\$6.049.553	\$201.652
Asesorías anuales proyectadas	504		
COSTO TOTAL UNITARIO	\$201.652		

Fuente: Elaboración propia a partir de Evaluación financiera de proyectos.

El costo total unitario puede interpretarse como el valor mínimo necesario para cumplir con las proyecciones

7.4.4. Precio de asesoría

Determinado por los costos y estableciendo un margen de utilidad. El precio final se determinará con base a los costos totales más el margen de utilidad que será del 50% sobre el costo total unitario.

Tabla 54. Precio de mínimo de servicio

Valor mínimo del servicio	
\$	302.478

Fuente: Elaboración propia a partir de Evaluación financiera de proyectos.

7.4.5. PROYECCION DE ASESORÍAS ANUALES.

De acuerdo a la información de la Tabla anterior, se estima la cantidad de servicios a prestar para los próximos 5 años. Incrementando en número de asesorías un 20% anualmente y el precio de venta de la misma en función del promedio de la inflación de los últimos 5 años. Lo anterior se explica en las tablas 51 y 52.

Tabla 55. Demanda anual atendida por servicio

PROYECCION DE ASESORIAS A PRESTAR					
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
No de asesorias	504	630	788	984	1.230
4					
SERVICIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Asesorias	\$ 152.448.735	\$ 199.467.736	\$ 260.988.572	\$ 341.483.972	\$ 446.806.166
PRECIO DE VENTA INFLACTADO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	\$ 302.478	\$ 316.615	\$ 331.414	\$ 346.904	\$ 363.119

Fuente: Elaboración propia a partir de Evaluación financiera de proyectos.

Tabla 56. Comportamiento de la inflación en los últimos 5 años

HISTORICO INFLACION	2014	2015	2016	2017	2018
	3,66%	6,77%	5,75%	4,09%	3,10%

Fuente: Elaboración propia a partir del banco de la republica

Tabla 57. Promedio de Inflación

INFLACION PROMEDIO	4,67%
---------------------------	--------------

Fuente: Elaboración propia a partir de la Tabla 52

7.4.5.1 Costo directos e indirectos proyectados.

A continuación, se presentan los costos directos para la prestación del servicio proyectados a 5 años. Incrementados en función del promedio de la inflación de los últimos 5 años.

Tabla 58. Costos directos proyectados

DESCRIPCION	COSTOS DIRECTOS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utiles y papaleria	\$ 960.000	\$ 1.004.870	\$ 1.051.838	\$ 1.101.001	\$ 1.152.462
Diversos	\$ 1.800.000	\$ 1.884.132	\$ 1.972.196	\$ 2.064.377	\$ 2.160.866
Costos de desplazamientos	\$ 10.800.000	\$ 11.304.792	\$ 11.833.178	\$ 12.386.261	\$ 12.965.195
Salarios -(2 Auxiliares)	\$ 19.200.000	\$ 20.097.408	\$ 21.036.761	\$ 22.020.019	\$ 23.049.235
Aux. transporte	\$ 1.995.360	\$ 2.088.623	\$ 2.186.245	\$ 2.288.430	\$ 2.395.392
Seguridad social	\$ 6.144.000	\$ 6.431.171	\$ 6.731.763	\$ 7.046.406	\$ 7.375.755
Primas	\$ 1.600.000	\$ 1.674.784	\$ 1.753.063	\$ 1.835.002	\$ 1.920.770
Vacaciones	\$ 800.000	\$ 837.392	\$ 876.532	\$ 917.501	\$ 960.385
Cesantias	\$ 1.600.000	\$ 1.674.784	\$ 1.753.063	\$ 1.835.002	\$ 1.920.770
Honorarios Consultores	\$ 52.800.000	\$ 55.267.872	\$ 57.851.092	\$ 60.555.052	\$ 63.385.396
Honorarios Administracion	\$ 18.000.000	\$ 18.841.320	\$ 19.721.963	\$ 20.643.768	\$ 21.608.658
Servicio ventas	\$ 200.000	\$ 209.348	\$ 219.133	\$ 229.375	\$ 240.096
Arriendo	\$ 16.800.000	\$ 17.585.232	\$ 18.407.166	\$ 19.267.517	\$ 20.168.080
Servicio de energía	\$ 1.718.724	\$ 1.799.057	\$ 1.883.145	\$ 1.971.163	\$ 2.063.295
Telefonía fija	\$ 840.000	\$ 879.262	\$ 920.358	\$ 963.376	\$ 1.008.404
Servicio de Internet	\$ 720.000	\$ 753.653	\$ 788.879	\$ 825.751	\$ 864.346
Mantenimientos -Maquinaria y equipo	\$ 240.000	\$ 251.218	\$ 262.960	\$ 275.250	\$ 288.115
Mantenimientos -Impresora	\$ 240.000	\$ 251.218	\$ 262.960	\$ 275.250	\$ 288.115
TOTAL	\$ 138.658.084	\$ 145.138.963	\$ 151.922.758	\$ 159.023.628	\$ 166.456.392

Fuente: Elaboración propia a partir de Evaluación financiera de proyectos.

Tabla 59. Costos indirectos de proyectados

DESCRIPCION	COSTOS INDIRECTOS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Servicio de agua y aseo	\$ 540.000	\$ 565.240	\$ 591.659	\$ 619.313	\$ 648.260
Servicio de celular	\$ 720.000	\$ 753.653	\$ 788.879	\$ 825.751	\$ 864.346
Mantenimientos -Imprevistos	\$ 240.000	\$ 251.218	\$ 262.960	\$ 275.250	\$ 288.115
TOTAL	\$ 1.500.000	\$ 1.570.110	\$ 1.643.497	\$ 1.720.314	\$ 1.800.721

Fuente: Elaboración propia a partir de estudio técnico

Resumen costos anuales de operación.

Los costos anuales de utilización de los costos directos e indirectos para llevar a cabo el servicio a continuación en la Tabla 55, con lo cual se finalizan y se determina los costos anuales totales proyectados.

Tabla 60. Resumen costos anuales proyectados

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS DIRECTOS	\$ 138.658.084	\$ 145.138.963	\$ 151.922.758	\$ 159.023.628	\$ 166.456.392
COSTOS INDIRECTOS	\$ 1.500.000	\$ 1.570.110	\$ 1.643.497	\$ 1.720.314	\$ 1.800.721
TOTAL	\$ 140.158.084	\$ 146.709.073	\$ 153.566.255	\$ 160.743.942	\$ 168.257.113

Fuente: Elaboración propia a partir de Evaluación financiera de proyectos.

7.5 FLUJO DE CAJA

Los flujos de caja son las variaciones de entradas y salidas de caja o efectivo, en un periodo determinado. El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa. El flujo de caja se analiza a través del Estado de Flujo de Caja.²³⁵

²³⁵ECONOMÍA & NEGOCIOS EL MUNDO. "Flujo de caja". [En línea]. [02 noviembre de 2016]. Disponible en: <<http://www.elmundo.com.ve/diccionario/fianza.aspx>>

Se pretende con el flujo de caja ver el comportamiento de los ingresos y de los egresos que tiene la empresa para determinar la capacidad financiera que tiene la empresa y a partir de esta información generar indicadores que permitan proyectar su comportamiento.

El valor residual se obtuvo de la suma de los activos menos la suma de las depreciaciones, más el capital de trabajo mensual multiplicado por el porcentaje del valor que se espera recuperar.

Tabla 61. Flujo de Caja proyectado

FLUJO DE CAJA PROYECTADO							
ITEM	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
VENTAS		152.448.735	191.489.026	240.527.068	302.123.164	379.493.280	
OTROS INGRESOS GRAVABLES							
COSTOS DIRECTOS		138.658.084	145.138.963	151.922.758	159.023.628	166.456.392	-
COSTOS INDIRECTOS		1.500.000	1.570.110	1.643.497	1.720.314	1.800.721	-
OTROS EGRESOS DEDUCIBLES							
GASTOS FINANCIEROS		\$ 4.022.738	\$ 3.589.115	\$ 2.973.031	\$ 2.097.707	\$ 854.060	
DEPRECIACION		920.000	920.000	920.000	920.000	920.000	-
AMORTIZACION SOTFWARE		2.911.250	2.911.250	-			
UAI		4.436.663	37.359.588	83.067.782	138.361.515	209.462.107	-
IMPUESTOS DE RENTA CAUSADO		1.464.099	12.328.664	27.412.368	45.659.300	69.122.495	-
INDUSTRIA Y COMERCIO CAUSADO		1.524.487	1.914.890	2.405.271	3.021.232	3.794.933	
IMPUESTOS PAGADOS		0	2.988.586	14.243.554	29.817.639	48.680.531	72.917.428
FCDI		4.436.663	34.371.002	68.824.228	108.543.876	160.781.576	
DEPRECIACION		920.000	920.000	920.000	920.000	920.000	-
AMORTIZACION SOTFWARE		2.911.250	2.911.250	-			
VALOR DE RESCATE						4.778.992	
OTROS INGRESOS NO GRAVABLES							
OTROS EGRESOS NO DEDUCIBLES							
INVERSION TOTAL	23.459.139						
FLUJO NETO DE EFECTIVO	(23.459.139)	8.267.913	38.202.252	69.744.228	109.463.876	166.480.567	-
FLUJO NETO ACUMULADO	(23.459.139)	(15.191.226)	23.011.026	92.755.254	202.219.130	368.699.697	368.699.697
VALOR DEL VPN	\$ 70.040.373						
VALOR DE LA TIR	128,53%						

Fuente: Elaboración propia a partir de Evaluación financiera de proyectos.

7.4. ESTADO DE RESULTADOS

Tabla 62. Estado de resultados proyectado

ESTADO DE RESULTADOS					
CUENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS POR VENTAS	\$ 152.448.735	\$ 191.489.026	\$ 240.527.068	\$ 302.123.164	\$ 379.493.280
COSTOS FIJOS	\$ 138.658.084	\$ 145.138.963	\$ 151.922.758	\$ 159.023.628	\$ 166.456.392
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD BRUTA	\$ 13.790.650,64	\$ 46.350.063,35	\$ 88.604.309,97	\$ 143.099.536,04	\$ 213.036.888,43
GASTOS OPERACIONALES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 13.790.650,64	\$ 46.350.063,35	\$ 88.604.309,97	\$ 143.099.536,04	\$ 213.036.888,43
GASTOS NO OPERACIONALES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
GASTOS FINANCIEROS	\$ 8.068.477	\$ 7.198.753	\$ 5.963.062	\$ 4.207.409	\$ 1.713.003
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 5.722.173,21	\$ 39.151.309,96	\$ 82.641.247,99	\$ 138.892.126,64	\$ 211.323.884,97
IMPUESTOS	\$ -	\$ 1.653.492	\$ 13.052.374	\$ 28.830.929	\$ 47.984.330
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$ 5.722.173,21	\$ 37.497.817,96	\$ 69.588.874,24	\$ 110.061.198,11	\$ 163.339.555,16

Fuente: Elaboración propia a partir de Evaluación financiera de proyectos.

Tabla 63. Estado de tesorería proyectado

ESTADO DE TESORERIA						
CUENTAS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SALDO INICIAL	\$ 23.526.208	\$ 23.526.208	\$ 27.181.476	\$ 61.742.665	\$ 127.159.218	\$ 231.292.443
INGRESOS	\$ -					
INGRESOS POR VENTAS	\$ -	\$ 152.448.735	\$ 191.489.026	\$ 240.527.068	\$ 302.123.164	\$ 379.493.280
INGRESOS POR CREDITOS	\$ -					
TOTAL INGRESOS	\$ -	\$ 152.448.735	\$ 191.489.026	\$ 240.527.068	\$ 302.123.164	\$ 379.493.280
DISPONIBLE	\$ 23.526.208	\$ 175.974.943	\$ 218.670.502	\$ 302.269.733	\$ 429.282.382	\$ 610.785.723
EGRESOS						
COSTOS		\$ 138.658.084	\$ 145.138.963	\$ 151.922.758	\$ 159.023.628	\$ 166.456.392
GASTOS FINANCIEROS		\$ 8.068.477	\$ 7.198.753	\$ 5.963.062	\$ 4.207.409	
ABONO A CAPITAL CREDITO		\$ 2.066.905	\$ 2.936.629	\$ 4.172.321	\$ 5.927.973	\$ 8.422.379
IMPUESTOS		\$ -	\$ 1.653.492	\$ 13.052.374	\$ 28.830.929	\$ 47.984.330
TOTAL EGRESOS	\$ -	\$ 148.793.467	\$ 156.927.838	\$ 175.110.514	\$ 197.989.939	\$ 222.863.101
SALDO FINAL	\$ 23.526.208,11	\$ 27.181.475,99	\$ 61.742.664,59	\$ 127.159.218,05	\$ 231.292.442,81	\$ 387.922.622,14

Fuente: Elaboración propia a partir de Evaluación financiera de proyectos.

Tabla 64. Estado de Situación Financiera.

ACTIVOS	ESTADO DE SITUACION FINANCIERA					
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS CORRIENTES						
CAJA Y BANCOS	\$ 23.459.138,74	\$ 20.466.975,79	\$ 58.775.208,83	\$ 128.082.720,32	\$ 236.311.373,43	\$ 396.468.546,15
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 23.459.138,74	\$ 20.466.975,79	\$ 58.775.208,83	\$ 128.082.720	\$ 236.311.373	\$ 396.468.546
ACTIVOS DIFERIDOS						
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	\$ -	\$ 5.840.000,00	\$ 5.840.000,00	\$ 5.840.000	\$ 5.840.000	\$ 5.840.000
AMORTIZACION	\$ -	\$ 920.000,00	\$ 920.000,00	\$ 920.000,00	\$ 920.000,00	\$ 920.000,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ -	\$ 4.920.000,00	\$ 4.920.000,00	\$ 4.920.000,00	\$ 4.920.000,00	\$ 4.920.000,00
ACTIVOS DIFERIDOS		\$ 7.322.500,00	\$ 7.322.500,00	\$ -	\$ -	\$ -
GASTOS DE INSTALACION		\$ 900.000,00	\$ 900.000,00	\$ -	\$ -	\$ -
CONSTITUCION JURUDICA		\$ 500.000,00	\$ 500.000,00	\$ -	\$ -	\$ -
ELEMENTOS DE PAPELERIA		\$ 480.000,00	\$ 480.000,00	\$ -	\$ -	\$ -
ELEMENTOS DE ASEO		\$ 360.000,00	\$ 360.000,00	\$ -	\$ -	\$ -
SOTFWARE CONTABLE		\$ 2.082.500,00	\$ 2.082.500,00	\$ -	\$ -	\$ -
CARGOS DIFERIDOS		\$ 1.500.000,00	\$ 1.500.000,00	\$ -	\$ -	\$ -
PUBLICIDAD DE LANZAMIENTO		\$ 1.000.000,00	\$ 1.000.000,00	\$ -	\$ -	\$ -
AVISO PUBLICITARIO		\$ 500.000,00	\$ 500.000,00	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL ACTIVOS	\$ 23.459.138,74	\$ 32.709.475,79	\$ 71.017.708,83	\$ 133.002.720,32	\$ 241.231.373,43	\$ 401.388.546,15
PASIVOS						
OBLIGACIONES FINANCIERA	\$ 11.729.569,37	\$ 10.699.063	\$ 9.234.934,15	\$ 7.154.721	\$ 4.199.184	\$ 0
IMPUESTOS		\$ -	\$ 2.988.586	\$ 14.243.554	\$ 29.817.639	\$ 48.680.531
TOTAL PASIVOS	\$ 11.729.569	\$ 10.699.063	\$ 12.223.520	\$ 21.398.275	\$ 34.016.823	\$ 48.680.531
PATRIMONIO						
CAPITAL SOCIAL	\$ 11.729.569,37	\$ 11.729.569,37	\$ 11.729.569,37	\$ 11.729.569,37	\$ 11.729.569,37	\$ 11.729.569,37
UTILIDAD DEL EJERCICIO		\$ 10.280.843,51	\$ 36.783.775,69	\$ 52.810.256,40	\$ 95.610.105,52	\$ 145.493.464,18
UTILIDAD ACUMULADA		\$ -	\$ 10.280.843,51	\$ 47.064.619,21	\$ 99.874.875,61	\$ 195.484.981,13
TOTAL PATRIMONIO	\$ 11.729.569,37	\$ 22.010.412,88	\$ 58.794.188,58	\$ 111.604.445	\$ 207.214.550	\$ 352.708.015
PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 23.459.138,74	\$ 32.709.475,79	\$ 71.017.708,83	\$ 133.002.720	\$ 241.231.373	\$ 401.388.546
DIFERENCIA	-\$ 0,00	\$ -	\$ 0,00	\$ 0,00	-\$ 0,00	-\$ 0,00

Fuente: Elaboración propia a partir de Evaluación financiera de proyectos.

8. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

8.1 IMPACTO SOCIAL

El progreso de proyectos de esta naturaleza esencialmente implica a la sociedad, quien indaga en primer lugar alternativas innovadoras e integrales que les consienta, en especial a los empresarios, contar con opciones de asesoría, en este

caso que les facilite la cimentación de mejores empresas y les asevere estabilidad, crecimiento y progreso.

Una empresa de asesoría contable y tributaria, representa para Facatativá y para la Provincia no solo una opción laboral para unos pocos, define un completo portafolio de servicios que prometen dar solución a una amplia gama de problemas e inquietudes que aquejan a empresarios, potenciales emprendedores, asalariados y entusiastas de las ciencias administrativas y contables.

A mediano y largo plazo, la empresa también promete ser fuente indirecta de empleos a través de la demanda de bienes de consumo propios del ejercicio de la profesión contable, como papelería, elementos de oficina, mantenimiento preventivo y correctivo de dispositivos tecnológicos, software, cafetería y material bibliográfico, contribuyendo así a dinamizar la economía del sector mientras que se da solución profesional a distintos tipos de obstáculos que deben enfrentar personas naturales y jurídicas del sector.

El estudio de factibilidad ha revelado, entre otras cosas, la importancia de la iniciativa, la innovación y el pensamiento resolutivo en Provincia Sabana de Occidente como foco empresarial e industrial del noroccidente Cundinamarqués. Si bien no supone un proyecto sencillo de mínima inversión, tampoco es un imposible propio de privilegiados acaudalados.

8.2 IMPACTO AMBIENTAL

Ambientalmente, el estudio no contempla ningún efecto directo que pudiera alterar la estabilidad del ecosistema, toda vez que no lleva a cabo ningún proceso de transformación de materias primas, cuyos desechos deben ser manejados de acuerdo a procedimientos y protocolos definidos por la norma, siendo dispuestos en áreas determinadas hasta que el carro recolector, se acerque a la zona de acuerdo a los horarios establecidos.

8.3 EVALUACION FINANCIERA

La evaluación financiera, comprende el conjunto de herramientas a partir de las cuales se logra interpretar la conveniencia o no de ejecutar la propuesta, determinando los cambios o modificaciones a que haya lugar. En este caso, se toman cinco criterios de evaluación:

- ✓ Valor presente neto
- ✓ Tasa interna de retorno.
- ✓ Tasa interna de retorno Mejorada
- ✓ Periodo de recuperación de la inversión
- ✓ Relación beneficio/costo

Tabla 64. Criterios de evaluación de proyectos

CRITERIOS DE EVALUACION	
Indicador	Valor
VPN	\$42.838.787,01
TIR	77,08%
PRI	2,10
TIRM	83%
RB/C	1,19

Fuente: Elaboración propia a partir de Evaluación financiera de proyectos.

8.3.1. Valor presente neto

El valor presente neto está basado en una tasa interna de oportunidad del 30% la cual fue determinada por la tasa de mercado financiero; “Tal como informó Dinero en su más reciente edición, los pronósticos bursátiles indican que este año las acciones se podrían valorizar 8% en promedio”²³⁶ más la prima de riesgo del proyecto que es del 13%.

El VPN se obtendrá mediante la siguiente fórmula matemática.

²³⁶ CARDENAS, Manuel. Rentabilidad y PYMES [en línea] En: Dinero.
<http://www.dinero.com/inversionistas/articulo/rentabilidad-de-acciones-colombianas-e-indice-colcap/241426>

Ilustración 52. Formula VPN

$$VPN = \sum(X)(1 + i)^{-t}$$

Fuente: Elaboración propia.

Dónde:

X= Flujo neto de caja, para cada año (del 1 al 5)

i= Tasa de evaluación= 30,01%

t= Flujo de caja año 0

Aplicando y reemplazando estos valores en la formula anterior se obtiene a través de la formula en Excel, que el VPN del proyecto es:

$$VPN = \$42.838.787,01$$

Esto significa que durante los cinco años es mayor que cero, lo que quiere decir que el proyecto es viable para implementarlo.

8.3.2. Tasa interna de retorno

Este valor es la tasa de descuento que hace parte del Valor presente neto sea igual a cero o que iguale la suma de los flujos netos descontada la inversión inicial.

La TIR se obtendrá mediante la siguiente fórmula matemática.

Ilustración 53. Formula tasa interna de retorno

$$VPN = \sum(X)(1 + r)^{-t}$$

Fuente: Elaboración propia.

Dónde:

VPN=0

X= Flujo neto de caja, para cada año (del 0 al 5)

r= TIR =?

t= Flujo de caja año 0

Aplicando y reemplazando estos valores en formula se obtiene a través de fórmula de Excel, que la TIR del proyecto es:

TIR = 77,08%

TIO	46,75%
------------	---------------

Donde TIR es mayor que TIO el proyecto se considera rentable y se acepta.

8.3.3. Tasa interna de retorno mejorada

La TIRM determina si una inversión es: rentable, indiferente o insatisfactoria de acuerdo a los resultados: mayor, igual o menor que la tasa interna de retorno de costo de capital o tasa de una inversión alternativa. En comparación con los valores obtenidos por ambos métodos, el resultado de la TIR es siempre sobre estimado en relación a la TIRM.²³⁷

Dónde:

Ilustración 54. Formula Tasa interna de retorno mejorada

$$TIRM = \left\{ \frac{\sum_{t=1}^n CF_t (1+i)^{n-t}}{I} \right\}^{\frac{1}{t}} - 1$$

Fuente: Elaboración propia a partir de Evaluación financiera de proyectos.

²³⁷ SAPAG C, Nassir. Proyectos de inversión. Formulación y evaluación, Pearson Educación, 2011. P307

Al calcular la TIRM al proyecto con una tasa de reinversión del 6% que es lo que en promedio una entidad financiera paga por un CDT, arroja un resultado de:

$$\text{TIRM} = 83\%$$

Con el resultado obtenido de la TIRM se tiene la certeza de que el proyecto es rentable, ya que la tasa es mayor a la tasa de descuento que se esperaba obtener.

8.3.5. Relación beneficio/costo

La relación beneficio-costo compara el valor actual de los beneficios proyectados con el valor actual de los costos, incluida la inversión. El método lleva a la misma regla de decisión del VPN, ya que cuando este es 0, la relación beneficio-costo es igual a 1. Si el VPN es mayor que 0, la relación es mayor que 1, y si el VPN es negativo esta es menor que 1.²³⁸

²³⁸ SAPAG C, Nassir. Proyectos de inversión. Formulación y evaluación, Pearson Educación, 2011. P307

Ilustración 55. Formula Relación Beneficio Costo.

$$R\ b/c = \frac{VP\ Ingresos}{VP\ Egresos}$$

Fuente: Elaboración propia a partir de Evaluación financiera de proyectos.

R b/c= 1.19

Se puede observar que la Rb/c es superior a 1 lo cual indica que los beneficios superan los costos, por consiguiente el proyecto es considerado viable.

8.3.6 Propuestas de valor

- Centrada en las necesidades del cliente. La propuesta de valor que aporta la empresa en cuestión va dirigida, plenamente, a la satisfacción del cliente ajustándose a la normativa y ley que debemos cumplir. Se trabaja con empresas y dentro de ellas con personas y por las cualidades de los servicios que se ofrecen son personalizados y se adaptan a cada caso concreto.
- La premisa de los profesionales que componen la empresa es la satisfacción del cliente y son conscientes que para ello han de resolver sus problemas, con un trato personalizado y sobre todo aportando confianza pues en la prestación de un servicio es lo que prima. Que el cliente se decante por ésta y no por otra asesoría dependerá de la confianza que los profesionales de la misma le aporten.

- Al frente de la empresa (y de los recursos humanos en su conjunto) hay un elenco de experimentados y formados profesionales con años de experiencia que los dotan de buena reputación y saber hacer.
- Precios competitivos, simplicidad en las gestiones de cara al cliente, trato familiar, etc.

Disponibilidad y accesibilidad, que sin duda es lo que aporta mayor diferencia con otros despachos. Clave del éxito, la diferenciación.

8.3.7. Canales de prestación del servicio

Tipos de distribución de servicios a utilizar:

- Productor - consumidor: Dada la intangibilidad de los servicios, el proceso de producción y la actividad de venta requiere a menudo un contacto personal entre el productor y el consumidor, por lo tanto, se emplea un canal directo. La oficina principal, tentativamente ubicada en Facatativá.
- Productor- mayorista- agente- consumidor: Las empresas mayoristas compran servicios intangibles y para venderlos de forma extensiva, realizan contratos con detallistas o agentes para la venta de estos servicios a clientes finales. Contratos con terceros de mayor experiencia en el mercado pero que tradicionalmente están domiciliados en la capital del país.

- Productor - agente - consumidor: No siempre se requiere el contacto entre el productor y el consumidor en las actividades de distribución. Los agentes asisten al productor de servicios en la transferencia de la propiedad u otras funciones conexas. Contadores contratados con algún tipo de experiencia en comercialización de bienes intangibles, servicios y consultoría.

CONCLUSIONES

La información contenida en este documento permite determinar la viabilidad de la creación de una empresa dedicada a la prestación de servicios de asesoría contable y tributaria en la Provincia de sabana Occidente, la estrategia de negocios contempla aspectos de localización a nivel macro y micro, de tecnología e ingeniería del proyecto, estableciendo condiciones del servicio, las etapas requeridas en su realización, y cada uno de los componentes que exige su instalación. Este proyecto permite no solo obtener beneficios económicos a los empresarios sino también generar desarrollo local y regional donde resultan beneficiados los municipios miembros de la Provincia de Sabana Occidente.

El impactante desarrollo de la Provincia de Sabana Occidente, ha sido ampliamente evidenciado en los últimos años en muchas de las ramas sociales, educativas, tecnológicas y económicas, dado que su expansión ha permitido la construcción de políticas públicas y otras del orden privado a través de las cuales se generan proyectos de crecimiento y productividad.

De acuerdo a esos resultados, se propone la formulación de una estrategia de negocios que busque satisfacer las necesidades de la personas jurídicas y naturales de los municipios que componen la Provincia de sabana Occidente que busca la materialización de ideas de negocios, además de la actualización de los procesos de capacitación y formación en materia contable y tributaria.

Así, se elabora un estudio de mercados a través del cual se logra determinar el comportamiento actual del entorno frente a la posibilidad de desarrollar la idea de negocios en la ciudad, encontrando que 228 personas (jurídicas y naturales) de las evaluadas, aceptan la propuesta, algunas de ellas por información, otras porque

mantienen la intención de crear empresa y de crecer con ella, satisfaciendo las necesidades de una población que cada vez más exige productos y servicios de calidad.

Adicionalmente, se establecen las condiciones actuales del sector, las características, la demanda, oferta, los precios posibles a ofertar por cada servicio, el estudio de la competencia, un análisis DOFA donde se plantean estrategias puntuales, un plan de mercadeo a partir de elementos clave como la publicidad, la promoción, el precio y el punto de venta, la segmentación del mercado, el canal de comercialización, entre otros muchos aspectos que inciden en la toma de decisiones.

Desde el punto de vista financiero, el estudio da a conocer aspectos puntuales como el nivel de inversión que se requiere para materializar la propuesta en la ciudad de Facatativá, como capital de la Provincia de Sabana Occidente, encontrando que los recursos a invertir para iniciar el proyecto, alcanza los \$23.459.39 pesos. Se maneja además como un mecanismo de proyección, el incremento en las horas del servicio es del 3% anual y para el valor de la asesoría se tomó el 2% por la competencia, por ser un nuevo negocio se establece un incremento moderado y una utilidad en el ejercicio para el primer año de \$10.280.843,51 luego de canceladas todas las obligaciones.

Económicamente, se obtiene un valor presente neto de \$42.838.787 al cabo de los cinco años de proyección y utilizando una tasa de descuento del 30% la cual fue determinada por la tasa de mercado financiero y la prima de riesgo; se obtiene una tasa interna de retorno del 77,08%, la tasa interna de retorno modificada del 83% que demuestra con certeza la viabilidad del proyecto, un punto de equilibrio en pesos que llega a los \$72.094.636 pesos y en asesorías de 504, que permite

evidenciar la conveniencia de ejecutar la propuesta, toda vez que genera rendimientos, que permiten subsanar cada una de las inversiones efectuadas.

Se espera que la propuesta pueda materializarse toda vez que no sólo es conveniente desde el punto de vista financiero y económico, sino que además genera ventajas comerciales, laborales, sociales, ambientales y legales que deben ser tomadas como punto de referencia para futuras inversiones, lo que llama ampliamente la atención de quienes cuentan con el conocimiento, la habilidad y el interés en materia empresarial, pudiendo así posicionar el nombre de la ciudad en marco regionales y nacionales.

RECOMENDACIONES

Llevar a cabo investigaciones de mercado como mecanismos para detectar nuevas necesidades.

Capacitar de manera continua a los asesores como una estrategia para dar respuesta a las necesidades de la población.

Hacer de la publicidad el mecanismo bandera para promocionar y posicionar el nombre del centro de asesoría.

Realizar el acompañamiento a todos y cada uno de los procesos llevados a cabo por la organización.

Definir la plataforma estratégica que habrá de orientar todas y cada una de las actividades definidas por el centro de asesoría.

Definir precios accesibles como herramienta para llamar la atención de los usuarios.

Concientizar a todos y cada uno de los funcionarios en la necesidad de promocionar a través de sus diversas actividades, las características y servicios proporcionados por el centro de asesoría.

Realizar mejoras y adecuaciones a la propuesta, haciendo uso de la creatividad y la innovación.

Llevar a cabo actividades de control y evaluación a los resultados, tomando las medidas correctivas e involucrando a las personas en las mismas.

Hacer uso de los medios publicitarios, virtuales y de comunicación que permitan el posicionamiento de la empresa en el entorno.

Definir un punto de ubicación que le ofrezca todas las ventajas y garantías de satisfacción al usuario cuando acuda al centro de servicios.

Verificar a través de herramientas y estrategias, el nivel de educación y formación alcanzado por el empresario real y potencial.

Hacer uso permanente del buzón de quejas y sugerencias, dando trámite a cada aspecto.

BIBLIOGRAFÍA

Pardo, María Antonia. 2006. Bogotá : Impuestos, 2006, Revista DInero, pág. 1.

LEGIS. 2013. Comunidad contable. Comunidad contable. [En línea] 2013. [Citado el: 25 de febrero de 2018.]

http://www.comunidadcontable.com/BancoConocimiento/R/renta_naturales_2013_%28que_es_una_sucesion_iliquida%29/renta_naturales_2013_%28que_es_una_sucesion_iliquida%29.asp

DIRECCIÓN DE PROMOCIÓN Y DESARROLLO. Estudio económico noroccidente cundinamarqués. Facativá.: CCF, 2017. 19P.

BOLÍVAR, Cepeda Carlos Rogelio. Informe Económico Jurisdicción de la CCF. Facativá. CCF. 2015.p.12.

LVAREZ, Jorge. Estos son los principales problemas de contabilidad que sufren las pymes. En: MuyPymes.Febrero, 2018. Vol.1, p.1-2.

LINARES, Jorge. ¿Comerciantes no llevan contabilidad? En: Actualícese. Enero.2015.p.

ESCOBAR, Wilmer. antecedentes político-económicos de la Ley de Emprendimiento en Colombia. En: Revista M. Colombia, 2014. P.1.

GIL, Emmanuel. La contabilidad en Colombia. En: Contabilidad UDN. Colombia, 2011. P. 21.

LINARES, Hollman. Monografía de emprendimiento basada en la obra de Joseph Alois Schumpeter y David C. McClelland. Colombia, 2016.P.39.

VALLE CORDOBA, Eva Elizabeth. Contaduría básica (UNAM edición). En: Universidad Nacional Autónoma de México. México, p. 345. 2005.

VALLE CORDOBA, Eva Elizabeth. Contaduría básica (UNAM edición). En: Universidad Nacional Autónoma de México. México, p. 345. 2005.

MORERA CRUZ, José Orlando. Planeación tributaria En: Actualícese. Colombia, Octubre.2017. P.16.

RESTREPO, Pérez Alejandro, Consultorías Vs Asesorías, En: revista empresarial y laboral. Julio, 2016. Vol.1,nº.12, p.1-5.

HOYOS, Saúl. Plan De Competitividad De La Provincia De Sabana Occidente. Cundinamarca. Universidad del Rosario.2014.p-57.

BOLÍVAR, Cepeda Carlos Rogelio. Informe Económico Jurisdicción de la CCF. Facatativá. CCF. 2015.p.12.

5000 EMPRESAS, en Colombia sí paga crear empresa, En: revista dinero, diciembre, 2015. Vol.1,.

FUNDACION WIKIPEDIA INC, Demanda en economía [En línea]. 1 ed. Colombia, 2017. p.1. [En línea]

BELSON, J. A. La actuación pública para el fomento de nuevas empresas. En: Boletín Económico ICE. 2014. no. 2813.

SAPAG C. Nassir, Proyectos de inversión. Formulación y evaluación. Chile: Pearson Educación, 2011. P25.

MINCIT, Leyes Marco de desarrollo empresarial, Colombia. febrero, 2012. p.3.

BERMUDEZ G. Hernando, Obligados a llevar contabilidad. Colombia. Pontificia Universidad Javeriana, septiembre, 2015. p. 1.

GARCES, Julio. Marco jurídico personería jurídica en Colombia. Colombia. Universidad Sergio Arboleda, Noviembre, 2011. P.1.

DEPARTAMENTO DE CUNDINAMARCA. Informe de la situación de las finanzas públicas. 1 ed. Colombia: Departamento de Cundinamarca, 2015 p.2-3.

BOLIVAR CEPEDA, Carlos Rogelio. Estudio económico 2017 Noroccidente cundinamarqués y Caracterización de los municipios de la jurisdicción. Facatativá, 2018 p. 8-10.

ELADIO, Zacarías Ortiz. Así se Investiga. Pasos para hacer una Investigación. Clásicos Roxsil. 2000. ISBN 84-89899-30-4.

DIRECCIÓN DE PROMOCIÓN Y DESARROLLO. Estudio económico noroccidente cundinamarqués. Facatativá.: CCF, 2017. 19P.

QUESTION PRO, Tipos de muestreo para investigaciones sociales, Colombia, 2018. p.1.

PSYMA, ¿Cómo determinar el tamaño de una muestra?, Colombia, noviembre, 2015.p.13.

ECONOMIPEDIA, Muestra, Colombia, Octubre, 2016.p.1.

PROMOCIÓN DE DIRECCIÓN Y DESARROLLO. Resultados y perspectivas económicas. En: Estudio económico 2017. Colombia, Cundinamarca, 2018. P.5.

SVENSON, Steven. Concepto de Encuesta. [En Línea], 18 de febrero de 2016, [Revisado 12 de octubre de 2018]. Disponible en: www.estadistica.mat.uson.mx. [En línea]

BOLIVAR, Carlos Rogelio. Provincia de Sabana Occidente. En: Informe económico jurisdicción de la cámara de comercio de Facatativá 2015.Cundinamarca, 2016.P.14.

VASQUEZ, Gabriel. Riesgos para un comerciante que no lleva Contabilidad. Actualícese [En línea], 18 de febrero de 2015[revisado 3 Septiembre 2015]. Disponible en Internet: <https://actualicese.com/actualidad/2006/07/24/cuales-son-los-riesgos-para-un-comerciante-que-no-lleve-contabilidad/>. [En línea]

SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES. Las 100 empresas más grandes de Cundinamarca. Colombia Enterprise [En Línea], 26 de febrero de 2017 [Revisado 25 de octubre de 2018]. Disponible en : <https://www.colombiaenterprise.com/empresas-mas-grandes-por-activos-de-cundinamarca-a-diciembre-2016/>. [En línea] Facatativá.2016.,

SENA. identificación y análisis de los factores de competitividad en los sectores económicos de los municipios de zona sabana occidente. Informe del SENA y CCF.

NOGUERA, Susana. secretos de la Sabana. El Espectador [En Línea], 23 de Julio de 2015 [Revisado 25 de octubre de 2018]. Disponible en : <https://www.elespectador.com/noticias/bogota/secretos-de-sabana-articulo-574550>. [En línea]

GARAY, Hernando. Inversión en el sector Tercerización de Servicios BPO en Colombia. En: Procolombia. Febrero de 2017. Vol.6, Nº 98. P.23-32.

CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ. Formulación e implementación de una estrategia de planificación y gestión del desarrollo y el ordenamiento territorial sostenible y competitivo. Bogotá, 2018.

OCA, Georgina. Los nuevos emprendedores apuestan por la asesoría. En: RRHHDigital. Octubre, 2018. Vol.2, no.48.p.1-3.

REDACCIÓN EL TIEMPO. En Colombia no hay cultura contable. En: El Tiempo. Bogotá D.C. Marzo, 2017. Sec.2.p.3. col 1-2.

ARIAS, Ferney. Pequeñas empresas colombianas atrasadas en implementación de las Niif.En: El Colombiano. Enero, 2016. Vol.1 ,Nº 1,p.1.

AZUERO, Francisco. Contabilidad empresarial y contabilidad tributaria: dos mundos divorciados. Universidad de los Andes [en línea] ,30 de marzo de 2016 [revisado 26 de octubre de 2018]. Disponible en : <https://administracion.uniandes.edu.co>. [En línea]

PIZA, Julio Roberto. El mayor reto en materia tributaria es resolver un problema estructural. Legis Comunidad contable [en línea] ,29 de enero de 2016 [revisado 26 de octubre de 2018]. Disponible en : <https://www.comunidadcontable.com/BancoConocimiento/Entrevistas/el-mayor-reto-en-materia-tributaria-es-resolver-un-problema-estructural.asp>. [En línea]

SOCA, Georgina. Los nuevos emprendedores apuestan por la asesoría. En: RRHHDigital. Octubre, 2018. Vol.2, no.48.p.1-3.

GOBERNACIÓN DE CUNDINAMARCA. Sabana Centro y Sabana Occidente, las provincias más competitivas de Cundinamarca. Informe grupo de investigación regional gobernación de Cundinamarca. Bogotá, Cundinamarca y 2017. 32.,

CAMARA DE COMERCIO DE FACATATIVÁ. Estudio Económico 2017. Dirección de Promoción y Desarrollo. Enero de 2018. P.

RICHARDSON, James. Conoce cómo escoger una buena asesoría contable para tu negocio. Movistar [En línea], 18 de febrero de 2015 [revisado 26 de Octubre de 2018]. Disponible en : <https://destinonegocio.com/co>. [En línea]

NAYA, Ricardo. Conectar con el cliente, el desafío en la era digital. En: Portafolio. Octubre de 2018. Vol.6. No.2.p.2.

CARDONA, Octavio. La asesoría contable de una empresa. En: La República. Julio, 2018. Vol.1, No 01, p.1.

PARKIN, Michael. Economía Parkin. 8ª Ed. Bogotá DC.: Pearson, 2009. 112p. (Serie Micro economía y 9789702612797, No 23. ISBN.

HIGUERA, José. La tercerización se toma la contabilidad en Colombia. En: Portafolio. Octubre, 2017. Vol.2, No 01, p.1.

CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ. Descripción de actividades económicas.CCB (En línea), 12 de Octubre de 2017 [revisado 3 Octubre de 2018]. Disponible en : <http://linea.ccb.org.co/descripcionciiu/>. [En línea] OD=AJPERES>,

GOBERNACION DE CUNDINAMARCA. “Estadísticas de Cundinamarca 2011-2013”. [En línea]. [9 Agosto de 2016]. Disponible en:<
<http://www.cundinamarca.gov.co/wps/wcm/connect/04aecefa-79d0-4a3c-be08-9440023c225a/TACO+estadisticas+cundinamarca+Publicaci%C3%B3n+WEB.compressed.pdf?M>.

SVENSON, Steven. Demanda y Oferta. [En Línea], 18 de febrero de 2016, [Revisado 12 de octubre de 2018]. Disponible en: www.estadistica.mat.uson.mx. [En línea]

LASSO, Antonelli. Estrategias de publicidad y promoción de ventas. Mercadeo y Publicidad [En línea], 12 de Febrero de 2017 [Revisado 18 de Octubre de 2018]. Disponible en Internet:
<http://mercadeoypublicidad.com/Secciones/Biblioteca/DetalleBiblioteca>. [En línea]

<http://www.facatativa-cundinamarca.gov.co/informacion_general.shtml>,

FACATATIVA-CUNDINAMARCA. Nuestro municipio. [En línea]. [5 Septiembre de 2016]. Disponible en: [En línea]

WORLD OFFICE. Software contable y financiero. World Office [En línea], 14 de Febrero de 2018 [revisado 19 de Octubre 2018]. Disponible en internet: <http://www.worldoffice.com.co/niif/>. [En línea]

Gestión Legal Colombia Consultores S.A.S. 10 pasos para crear una empresa en Colombia En: revista eMprende, agosto, 2014, vol. 10 no. 2,. p. 8-17.

PAEZ, Álvaro, Guía para el Trámite de Creación y Formalización de Una Empresa. 10 pasos para realizar el trámite En: revista encolombia, noviembre, 2015, vol. 6 no. 1. p. 5 -8.

CCB, Cumplir con el concepto de uso del suelo, ubicación y destinación, Colombia, noviembre, 2017. 5. p.

<<http://www.elmundo.com.ve/diccionario/fianza.aspx>>, ECONOMÍA & NEGOCIOS EL MUNDO. “Flujo de caja”. [En línea]. [02 noviembre de 2016]. Disponible en:.

CARDENAS, Manuel. Rentabilidad y PYMES [en línea] En: Dinero. <http://www.dinero.com/inversionistas/articulo/rentabilidad-de-acciones-colombianas-e-indice-colcap/241426>. [En línea]

SAPAG C, Nassir. Proyectos de inversión. Formulación y evaluación, Pearson Educación, 2011. P307.

tributarias, Sucesiones ilíquidas y sus obligaciones. 2017. Gerencie.com. Gerencie.com. [En línea] 2017. [Citado el: 25 de febrero de 2018.] <https://www.gerencie.com/sucesiones-iliquidadas-y-sus-obligaciones-tributarias.html>.

Gerencie.com. 2016. Gerencie.com. [En línea] 2016. [Citado el: 25 de febrero de 2018.] <https://www.gerencie.com/sucesiones-iliquidadas-y-sus-obligaciones-tributarias.html>.

Para heredar hay que pagar. Dinero. 2013. 2013, Dinero, págs. 2, 3.

Disposición legal para sucesión ilíquida. Actualicese. 2016. 2016, Actualicese.com, pág. 2.

Comunidad contable. 2016. Comunidad Contable. [En línea] 12 de 03 de 2016. [http://www.comunidadcontable.com/BancoConocimiento/R/renta_naturales_2013_\(que_es_una_sucesion_iliquida\)/renta_naturales_2013_\(que_es_una_sucesion_iliquida\).asp](http://www.comunidadcontable.com/BancoConocimiento/R/renta_naturales_2013_(que_es_una_sucesion_iliquida)/renta_naturales_2013_(que_es_una_sucesion_iliquida).asp).

Escobar, Wilmer H. 2013. Revista M. Revista m prende. [En línea] 26 de marzo de 2013. <http://mprende.co/emprendimiento/marco-legal-para-la-pol%C3%ADtica-nacional-de-emprendimiento>.

DUARTE, Camilo. 2015. www.bogota.gov.co. Alcaldía mayor de Bogotá. [En línea] 04 de 07 de 2015. <http://www.bogota.gov.co/article/en-2016-peque%C3%B1as-y-medianas-empresas-deber%C3%A1n-implementar-las-niif>.

ANEXOS

Anexo 1 Cronograma de actividades

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA EN PROVINCIA DE SABANA OCCIDENTE																		
ESTUDIANTES	REYNEL ANCISAR QUINTERO QUINTERO LAURA MARCELA JARAMILLO MELGAREJO																	
ASESOR	CESAR GIRALDO																	
MES						SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE				
SEMANA						1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
FASE	ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA INICIO	FECHA FIN	OBSERVACIONES	U	D	E	C	U	D	E	C	U	D	E	C	
RECOPIACIÓN Y ESTUDIO DE INFORMACIÓN	1. Investigación exhaustiva marco legal.	REYNEL QUINTERO MARCELA JARAMILLO	10/10/17	10/11/17														
	2. Investigación exhaustiva marco teórico.	REYNEL QUINTERO MARCELA JARAMILLO	11/10/17	11/11/17														
	3. Estudio de mercado, enfatizado en el modelo de negocio y análisis del servicio.	REYNEL QUINTERO	12/10/17	12/11/17														
	4. Analisis de encuestas	MARCELA JARAMILLO	13/10/17	13/11/17														
	5. Analisis de mercado; Demanda, oferta y estrategias de precio	REYNEL QUINTERO	14/10/17	14/11/17														
	9. Estudio técnico de localización, tecnología y detalles del acuerdo.	REYNEL QUINTERO	15/10/17	15/11/17														
	10. Estudio administrativo; Analisis DOFA, enfoque legal y requerimientos de formalización	MARCELA JARAMILLO	16/10/17	16/11/17														
	11. Estudio financiero de inversión, costos, presupuesto de ingresos y egresos, punto de equilibrio.	REYNEL QUINTERO	17/10/18	17/11/17														
	EVALUACIÓN DEL PROYECTO	1. Impacto social	REYNEL QUINTERO	18/10/18	18/11/18													
		2. Impacto ambiental	MARCELA JARAMILLO	19/10/18	19/11/18													
		3. Evaluación financiera	REYNEL QUINTERO	20/10/18	20/11/18													
4. corrección y valuación de avances.		MARCELA JARAMILLO	21/10/18	21/11/18														
EDICIÓN	5. Edición del material.	REYNEL QUINTERO MARCELA JARAMILLO		Sujeta a cambios.														

Anexo 2 Manual de Funciones

I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
NOMBRE DEL CARGO	Gerente General
DEPENDENCIA	Junta general
PREPARADO POR	Laura Marcela Jaramillo y Reynel Quintero Quintero
FECHA DE ELABORACIÓN	Octubre, 2018
RESUMEN DEL CARGO: Cumple funciones relacionadas con la parte administrativa en cuanto a planeación, organización, dirección, ejecución y control, buscando una mayor operatividad de la empresa de asesorías.	
II. FUNCIONES ESPECÍFICAS	
Definir el plan de trabajo que habrá de llevarse en la empresa de asesorías	
Hacer uso de la función administrativa y comercial conforme las necesidades del mercado.	
Definir los requerimientos de inversión del establecimiento.	
Señalar necesidades de personal según las áreas que lo integran.	
Evaluar el desempeño, definiendo alcances y posibilidades de mejora.	
Establecer la inversión para el desarrollo de las actividades administrativas, operativas y de marketing.	
Formular los manuales de funciones, procesos y procedimientos, necesarios para el desarrollo de la empresa de asesorías	
Elaborar el plan de ventas.	
Comprometer a los diferentes proveedores, alcanzando un mayor compromiso y fidelidad, para asegurar la buena imagen, credibilidad y mejoramiento continuo.	
Establecer los horarios de trabajo y funciones del personal.	
Autorizar las compras o pagos a realizar.	
Promocionar la empresa de asesorías en eventos especiales organizados en la ciudad.	
Llevar a cabo arreglos o mejoras locativas que se estimen necesarias.	
Programar y desarrollar procesos de capacitación de los funcionarios.	
Controlar la buena presentación de los empleados.	
Efectuar los pagos de compras, sueldos y salarios, reposiciones de caja menor.	
Definir controles y supervisar la disciplina de los funcionarios en desarrollo de su trabajo.	
Verificar el servicio proporcionado por los asesores en sus diferentes disciplinas.	
Verificar el cobro apropiado de los pagos.	
Lograr una adecuada comunicación y ambiente de cooperación con sus funcionarios.	
Proporcionar un adecuado entrenamiento del personal que ingrese.	
Verificar las correctas condiciones de limpieza y orden de las instalaciones.	
Las que se crean esenciales para la consecución de los fines.	
REQUISITOS	DESCRIPCIÓN
EDUCACIÓN	Profesional en administración de empresas o contaduría pública con énfasis en finanzas.
EXPERIENCIA	3 años de experiencia.
COMPLEJIDAD DEL CARGO	Liderazgo, responsabilidad, don de gentes, relaciones públicas, liderazgo, toma de decisiones, entereza, seriedad, calidad humana.

Anexo 3 Cotización Equipo de oficina.

ALTERNATIVA MODULAR

DIVISIONES PARA OFICINA - PUESTOS DE TRABAJO -CALL CENTER -RECEPCIONES
VENTANERIA - VITRINAS- CLOSET- PUERTAS -MUEBLES - ETC

Bogotá D.C septiembre 10 del 2.018

Señorita
LAURA MARCELA JARAMILLO
Cel 301233594444

Cotización No 5903
Asesor: Yolanda Buritica

En atención a su amable solicitud, cotizamos a usted la elaboración del siguiente trabajo.

Descripción	Medidas	Cant	V. Unidad	V. Total
EQUIPO DE OFICINA				
ESCRITORIO: Elaborados en aglomerado industrial, enchapado en formica color y textura a escoger.	1.50 x 1.50	2	\$ 400.000	\$ 800.000
RECEPCION: Conformada por puesto de trabajo, recibidor para documentos, y panel frontal.	150 x 0.60	1	\$ 300.000	\$ 300.000
SILLA EJECUTIVA con brazos	Ejecutiva	1	\$ 190.000	\$ 190.000
SILLA INTERLOCUTORA SECRETARIA	Secretarial	4	\$ 90.000	\$ 360.000
MESA DE JUNTAS Enchapada en formica	1.20	1	\$ 500.000	\$ 500.000
SOFA Tapizado en pro quinal color a escoger		1	\$ 180.000	\$ 180.000
BIBLIOTECA	1.20 X 2.00	1	\$ 150.000	\$ 150.000
TOTAL				\$ 2.480.000

Tiempo de entrega 10 Días.
Forma de pago 50% Al Ordenar 50%contraentrega.
Garantía de dos años

YOLANDA BURITICA

Carrera 20c No 72-36 3192176788 - 3133423212

Anexo 4 Cotización Equipo de computo

AMSITEK			
Nit. 170962614 - 4			
Cr 2 sur 15 - 43			
Tel. 3024551164			
Computador de escritorio	1	\$ 600.000	\$ 600.000
Computadores Portatiles	2	\$ 800.000	\$ 1.600.000
Impresora multifuncional laser	2	\$ 400.000	\$ 800.000
Telefono panasonic	2	\$ 30.000	\$ 60.000
Celulares	1	\$ 300.000	\$ 300.000

Anexo 5. Encuesta dirigida a Personas jurídicas y naturales de Provincia de Sabana Occidente registradas en la CCF

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES

Marcar su respuesta con una X

1. ¿Dentro del propósito de la empresa esta llevar contabilidad formal o mejorar la calidad de esta?
 - a) Si
 - b) No

2. ¿Utiliza o ha utilizado servicios de asesoría contable y tributaria?
 - a) Si
 - b) No

3. ¿En qué área considera que necesita asesoría con más frecuencia la empresa?
 - a) Contable
 - b) Tributaria
 - c) Nómina y prestaciones sociales
 - d) NIIF
 - e) Costos y presupuestos
 - f) Auditoría

4. ¿Considera sencillo acceder a servicios de asesoría contable y tributaria de calidad, externos?
 - a) Si
 - b) No

5. ¿Con qué frecuencia accede a servicios de asesoría contable y tributaria
- a) Mensualmente
 - b) Trimestralmente
 - c) Semestralmente
 - d) Al menos una vez al año
 - e) Nunca.
6. ¿El servicio de asesoría contable y tributaria al que acude se encuentra domiciliado en Provincia de Sabana Occidente o fuera?
- a) Provincia de Sabana Occidente
 - b) Fuera de la Provincia
7. ¿El servicio de asesoría al que acude se encuentra en su municipio?
- a) Si
 - b) No
8. ¿Cómo calificaría el costo de la asesoría contable en la que incurre su empresa?
- a) Es intermedio
 - b) Relativamente bajo
 - c) Alto.

Anexo 5. Matriz de respuestas de la encuesta dirigida a Personas jurídicas y naturales de Provincia de Sabana Occidente registradas en la CCF.

Nombre del registro	Telefono	Ubicación	P-1		P-2		P-3					P-4		P-5				P-6		P-7		P-8			
			SI	NO	SI	NO	ontab	bitu	estaci	NIEF	presuditor	SI	NO	suain	estr	estr	estr	una	Nance	OVIN	UER	SI	NO	normos	amen
SUAREZ AGUILDELO CLAUDIA PATRICIA	3204934586	BOJACA	X			X	X					X				X				X		X			X
CADON SOSA VIVIANA MELISA	3123724863	BOJACA	X		X			X					X		X				X		X		X		X
AGUAS DE LA ROCA DE BOJACA SAS	3183250237	BOJACA	X		X			X						X					X		X		X		X
MINIMERCADO MARYMAR	3115308418	BOJACA	X		X		X						X				X		X		X		X		X
CARREDO BLANCO LYDIA DE YANIRA	3213557079	EL ROSAL		X	X			X				X			X				X		X		X		X
INVERSIONES Y CONSTRUCCIONES SAN JUAN SA	3182402960	EL ROSAL	X			X	X					X	X						X		X		X		X
ECOSERVICIOS DE OCCIDENTE S.A.S. E.S.P	5466607	EL ROSAL	X		X		X					X			X				X		X		X		X
FLORES EL ZORRO LTDA.	3175120852	EL ROSAL		X	X					X			X			X			X		X		X		X
INVERSIONES KLOKO S.A.S	610121	EL ROSAL	X			X	X					X				X			X		X		X		X
MUEBLES ELECTRO MAIECHA	3103253660	EL ROSAL	X			X				X			X	X	X				X		X		X		X
BERNAL SALGADO LUIS FERNANDO	3211583652	EL ROSAL	X		X			X				X			X				X		X		X		X
DUQUE GAMBOA DIEGO DARIO	3212034788	EL ROSAL	X		X		X					X			X				X		X		X		X
FERNANDEZ GRILLO LUZ MARINA	8437781	FACATATIVA	X		X		X					X		X				X		X		X		X	
CARRILLO BELTRAN JHON WILMER	3115330819	FACATATIVA	X		X		X					X		X				X		X		X		X	
HERNANDEZ MIRANDA MARIA DEL CARMEN	3149493734	FACATATIVA	X		X		X					X	X					X		X		X		X	
EMMANUEL INSTITUTO DE REHABILITACION Y H	7433693	FACATATIVA	X			X	X					X		X					X		X		X		X
AGROINSUMOS SAN MIGUEL S.A.S.	8921011	FACATATIVA	X		X		X					X			X				X		X		X		X
HERNANDEZ OSORIO LOLA	3214691990	FACATATIVA	X		X					X			X	X					X		X		X		X
BERNAL TORRES EDGAR HERNANDO	3125024188	FACATATIVA	X		X			X				X		X					X		X		X		X
GONZALEZ DE BERNAL MARGARITA	3125024188	FACATATIVA	X		X		X					X			X				X		X		X		X
MONTALVO JOYA MIGUEL	3112513884	FACATATIVA	X		X		X					X			X				X		X		X		X
SOLANO TRIANA RAMON	3103380008	FACATATIVA	X		X		X					X			X				X		X		X		X
ORDOZ DE ARGUELLO LUZ MARY	3103353728	FACATATIVA	X		X		X					X		X					X		X		X		X
INVERSIONES J NISSI S.A.S	3102508310	FACATATIVA	X		X			X				X		X					X		X		X		X
PRODUCTORA DE CONCENTRADOS CAMPEON LT	3108525283	FACATATIVA	X		X		X					X			X				X		X		X		X
INVERSIONES GONAR SAS	8901575	FACATATIVA	X		X		X					X		X					X		X		X		X
CHIAPARRO GONZALEZ WILSON HERMOGENES	3134942016	FACATATIVA	X		X					X			X		X				X		X		X		X
GENERAL FOOD S.A.S.	8434856	FACATATIVA	X		X			X				X	X						X		X		X		X
LEANO QUIJANO NORMA BIBIANA	3108658954	FACATATIVA	Norma	X	X			X				X			X				X		X		X		X
ROJAS RAMIREZ LUIS ALEJANDRO	3103206308	FACATATIVA	X		X		X					X			X				X		X		X		X
GOMEZ ANGEL LUIS ERNESTO	3003640267	FACATATIVA	X		X		X					X		X					X		X		X		X
ROJAS GONZALEZ BLANCA MARIA	3108599002	FACATATIVA	X		X		X					X	X						X		X		X		X
EBANISTERIA MUEBLES CAQUETA DEL CEDRO	8429183	FACATATIVA	X		X		X					X		X					X		X		X		X
CIGARRERIA Y CAFETERIA ATLAS	321182944	FACATATIVA	X		X		X					X			X				X		X		X		X
AGENCIA DE VIAJES Y EVENTOS ESPECIALES EVI	8422608	FACATATIVA	X		X		X					X		X					X		X		X		X
EL CHILZO DE LA QUINCE	3212080050	FACATATIVA	X		X		X					X			X				X		X		X		X
INVERSIONES ROME Y/O RAFAEL ROA	8923204	FACATATIVA	X		X		X					X		X					X		X		X		X
PARQUEADERO EL RESBALON	8990314	FACATATIVA	X		X					X			X		X				X		X		X		X
INGENIERIA DISEÑO Y MONTAJE SAS	2495238	FACATATIVA	X		X		X					X		X					X		X		X		X
CASA COMERCIAL FACATATIVA	8429520	FACATATIVA	X			X	X					X			X				X		X		X		X
PINTURAS BELYCOLOOR	8924714	FACATATIVA	X		X		X					X			X				X		X		X		X
RECICLAJES COBREALES	8434992	FACATATIVA	X		X			X				X			X				X		X		X		X
MATIZ BARACALDO FEDERICO	3112338689	FACATATIVA	X		X		X					X			X				X		X		X		X
MATIZ BARACALDO CARLOS ARTURO	3103691553	FACATATIVA	X		X			X				X		X					X		X		X		X
EL BAMBU	3102411838	FACATATIVA	X		X		X					X		X					X		X		X		X
RELOJERIA JAPON	8923108	FACATATIVA	X		X		X					X		X					X		X		X		X
AUTO FRENOS H.B.	8923357	FACATATIVA	X		X		X					X		X					X		X		X		X
LLANTO SUPERMERCADO	3213550566	FACATATIVA	X		X		X					X		X					X		X		X		X
ASADERO Y RESTAURANTE LOS CACIQUENOS	8434082	FACATATIVA	X		X		X					X		X					X		X		X		X
CICLO WILLY	3134611529	FACATATIVA	est	X	X		X					X			X				X		X		X		X
MUEBLES Y ELECTRODOMESTICOS ELECTROMIL	8424420	FACATATIVA	X		X		X					X			X				X		X		X		X
LAVERDE GUSTAVO	3124470644	FACATATIVA	X		X			X				X	X						X		X		X		X
ROCHA RODRIGUEZ YEIMY LILIANA	3143731351	FACATATIVA	X		X					X			X	X					X		X		X		X
BERMUDEZ DIAZ PEDRO PABLO	3107965939	FACATATIVA	X		X		X					X		X					X		X		X		X
FONAGO LTDA	8423062	FACATATIVA	X		X		X					X		X					X		X		X		X
HOTEL FACAREAL	8430613	FACATATIVA	X		X		X					X		X					X		X		X		X
ARDE LA BRASA - FACATATIVA	3202327220	FACATATIVA	X		X		X					X			X				X		X		X		X
RICO RICO FACA	3142535208	FACATATIVA	X		X		X					X		X					X		X		X		X
TAMALES LA SEGUNDA	8423899	FACATATIVA	X		X		X					X		X					X		X		X		X
LA LOCURA TECNOLOGICA	3224141776	FACATATIVA	X		X			X				X		X					X		X		X		X

LA LOCURA TECNOLOGICA	3224141776	FACATATIVA	X	X	X					X	X		X	X			X
MAJALGA S. EN C.	3118206086	FACATATIVA	X	X	X					X			X	X	X	X	
AUTOSERVICIO JIBARDOT LTDA	8652069	FACATATIVA	X	X	X					X		X		X	X	X	
JAVAP FACATATIVA	3118632039	FACATATIVA	X	X	X					X			X	X	X	X	
PINTO CARDENAS MERY	3125853014	FACATATIVA	X	X	X					X		X		X	X	X	
VILLALBA MEDINA CARLOS JULIO	3185609023	FACATATIVA	X	X	X					X			X	X	X	X	
AKTUA GESTIONES INMOBILIARIAS	8435375	FACATATIVA	X	X	X					X	X		X	X	X	X	X
GONZALEZ RUIZ JASSBLEYDI JOVANA	3115240845	FACATATIVA	X	X	X					X		X		X	X	X	X
MORENO PEDA JHON FREDY	3112346474	FACATATIVA	X	X	X					X		X		X	X	X	
CARRASCO DOMINGUEZ ROBYN SON STEVE	3125007345	FACATATIVA		X	X	X				X		X		X	X	X	
GOMEZ MURCIA MARLEN	3212420944	FACATATIVA	X	X	X					X		X		X	X	X	X
GONZALEZ PINTO CARMEN ROCIO	3115920238	FACATATIVA	X	X	X					X	X		X	X	X	X	
BELTRAN LARROTA MARIA DEL PILAR	8923854	FACATATIVA	X	X	X					X		X		X	X	X	
INGECON CONSTRUCCIONES S.A.S	8426559	FACATATIVA	X	X	X					X	X		X	X	X	X	
SANTIBADEZ MURILLO MAURICIO	8430420	FACATATIVA	X	X	X					X		X		X	X	X	
REINOSO OSORIO MARIA NIDIA	3138416644	FACATATIVA	X	X	X					X	X		X	X	X	X	
GONZALEZ CESAR ORLANDO	3143563468	FACATATIVA	X		X	X				X		X		X	X	X	
FRUTOS SECOS DE COLOMBIA S.A.	7458935	FACATATIVA	X	X	X					X		X		X	X	X	
BETANCUR LILIANA	306662925	FACATATIVA	X	X	X					X		X		X	X	X	
TRANSPORTES HVCATA S.A.	8900731	FACATATIVA	X	X	X					X		X		X	X	X	
TECNIAGRO SOLUCIONES AGROINDUSTRIALES S	8900200	FACATATIVA	X	X	X					X	X		X	X	X	X	
N.J. TELECOMUNICACIONES S.A.S	3103131762	FACATATIVA	X	X	X					X		X		X	X	X	
SOA LUIS ARTURO	3108840061	FACATATIVA	X	X	X					X		X		X	X	X	X
COLEGIO MAYOR DE OCCIDENTE LTDA. (SOCIED	8900624	FACATATIVA	X	X	X					X		X		X	X	X	
PINTUSEB LIMITADA	8922552	FACATATIVA	X	X	X					X		X		X	X	X	X
PIQUETEADERO LA GALLINA CRIOLLA	3133818696	FACATATIVA	X	X	X					X		X		X	X	X	
CIGARRERIA LA OCTAVA	3214129739	FACATATIVA	X	X	X					X	X		X	X	X	X	
APLICACIONES Y DESARROLLOS INDUSTRIALES	3112119422	FACATATIVA	X	X	X					X	X		X	X	X	X	
MINIMERCADO SAN DIEGO	8437200	FACATATIVA	X	X	X					X		X		X	X	X	
SUAREZ PARDO LEONOR	8260821	FUNZA	X	X	X					X		X		X	X	X	
VARGAS DE VASQUEZ ANA JANETH	8264192	FUNZA	X	X	X					X	X		X	X	X	X	X
HERBAVIVA	3007786144	FUNZA	X	X	X					X	X		X	X	X	X	
MORA GIL MIGUEL ANTONIO	3106669902	FUNZA	X	X	X					X	X		X	X	X	X	
DIAZ ORTEGA CARMEN YAMILE	3212157423	FUNZA	X	X	X					X		X		X	X	X	
SAAVEDRA LUIS BATUEL	8259910	FUNZA	X	X	X					X		X		X	X	X	
COMESTIBLES RICA FRUTA	8257451	FUNZA	X	X	X					X		X		X	X	X	
CALZADEPORTES	8259855	FUNZA	X	X	X					X		X		X	X	X	
GONZALEZ CONTRERAS ANTONIO MARIA	8513308	ZIPAOQUIRA	X	X	X					X		X		X	X	X	
ROPA SPORT M & S	3118802662	FUNZA		X	X	X				X		X		X	X	X	
MISCELANEA Y PAPELERIA MAURO'S	8262595	FUNZA	X	X	X					X	X		X	X	X	X	
SUMINISTROS A Y S	8237608	FUNZA	X	X	X					X		X		X	X	X	
MEMO S.A.S.	3102146036	FUNZA	X	X	X					X	X		X	X	X	X	
DROGUERIA MEDIFARMA FUNZA	8218444	FUNZA	X	X	X					X		X		X	X	X	
VISION ORTOPEDICA MADRID	8248847	FUNZA	X	X	X					X	X		X	X	X	X	
DISTRIBUCIONES 81	8262165	FUNZA	X	X	X					X		X		X	X	X	X
CAJAMARCA GOMEZ MARTHA YOLANDA	8221001	FUNZA	X	X	X					X		X		X	X	X	
AREVALO VELASQUEZ VICTOR ALFONSO	3194952438	FUNZA	X	X	X					X		X		X	X	X	
JURADO SEGURA CONCEPCION	8258218	FUNZA	X	X	X					X		X		X	X	X	
TERMOVAL S.A.S.	2470100	FUNZA	X	X	X					X		X		X	X	X	
SANCHEZ BERNAL EDNA MARGARITA	8262831	FUNZA	X	X	X					X		X		X	X	X	
BARBOSA RODRIGUEZ ALFREDO	3102057497	FUNZA	X	X	X					X	X		X	X	X	X	
CABRERA CARRERO OLGA LUCIA	3144051642	FUNZA	X	X	X					X		X		X	X	X	
BELTRAN BULLA HELMER HERNAN	3134867698	FUNZA	X	X	X					X		X		X	X	X	X
MOSUCA CASTILLO JHON HENRY	3134640412	FUNZA	X	X	X					X	X		X	X	X	X	
BONILLA TALERO SANDRA PATRICIA	8263029	FUNZA	X	X	X					X		X		X	X	X	
MILQUE CURREA CONCEPCION	8261219	FUNZA	X		X	X				X		X		X	X	X	
BELLO DE TORRES MARIA BELEN	8262081	FUNZA	X	X	X					X		X		X	X	X	
VARGAS ROJAS LUIS JOSE	8221161	FUNZA	X	X	X					X		X		X	X	X	
PATIDO VELANDIA JOSE ANTONIO	8259621	FUNZA	X	X	X					X		X		X	X	X	
GARZON LUIS GUILLERMO	3123565770	FUNZA	X	X	X					X		X		X	X	X	
ANGEL ARENALES JHON FERNEY	3213669976	FUNZA	X	X	X					X		X		X	X	X	

ANGEL ARENALES JHON FERNEY	3211366976	FUNZA	X	X	X							X			X			X	X	X		
ACERO DE BARRON ANA ELVIA	8258334	FUNZA	X	X	X							X			X			X	X	X		X
SALON SOCIAL MARAKAIBO	3192209922	FUNZA	X	X		X						X			X			X	X	X		
VIVAS DE SARMIENTO ANA HERMINDA	8233217	FUNZA	X	X	X							X			X			X	X	X		
GAME BOX FUNZA	8237208	FUNZA	X	X	X							X			X			X	X	X		
FIGUEROA DE ESPINOZA GLORIA STELLA	8258710	FUNZA	X	X			X					X			X			X	X	X		X
NARANJO VALENCIA OLDIS ELENA	8216426	FUNZA	X	X	X							X			X			X	X	X		
GALVIS SILVA LUZ STELLA	3144462297	FUNZA	X	X	X							X	X					X	X	X		X
BARRERA CONTRERAS JUAN BAUTISTA	3003228364	FUNZA	X	X		X						X			X			X	X	X		
IRADEZ SOBA JAIME ANTONIO	8261955	FUNZA	X		X	X						X			X			X	X	X		
ROZO RAMIREZ ARCESIO	8260565	FUNZA	X	X			X					X			X	X		X	X	X		X
ROA PACHON LUIS EDUARDO	8259611	FUNZA	X	X	X							X			X			X	X	X		
MAJECHA EDISON OCTAVIO	3107809278	FUNZA	X	X	X							X			X			X	X	X		
TORRES BONILLA JOSE GUSTAVO	3146057850	FUNZA	X	X	X							X			X			X	X	X		X
MALAVIER MEDINA PEDRO ERASMO	3134666515	FUNZA	X	X		X						X			X			X	X	X		
RAMIREZ SORIANO DORIS PAOLA	3123359947	FUNZA	X	X			X					X			X			X	X	X		
DELAGADO CASTILLO GIOVANNY	3125519684	FUNZA	X	X	X							X			X			X	X	X		X
CASTRO QUINTERO VLADIMIR	8259743	FUNZA	X	X	X							X			X			X	X	X		
MORALES MANRIQUE MARIA DE JESUS	8262630	FUNZA	X	X		X						X			X			X	X	X		X
CAMPOS VELOSA LIZBETH ALEXANDRA	3208536198	MADRID	X	X	X							X			X			X	X	X		
URBAN PROYECTOS Y SOLUCIONES SAS	8250734	MADRID	X	X		X						X			X			X	X	X		
MUÑOZ DE MORALES ROSA ELENA	8288932	MADRID	X		X	X						X			X			X	X	X		X
ROJAS CASTANEDA HERNANDO	3208859669	MADRID	X	X	X							X			X			X	X	X		X
SANCHEZ PIEDRAHITA ALIBJO ANTONIO	3112303967	MADRID	X		X		X					X			X			X	X	X		X
ANDINOCCELL S.A.S.	8281303	MADRID	X	X		X						X			X			X	X	X		
CANTOR LOPEZ NILSON	3102566471	MADRID	Aurelio	X	X	X						X			X			X	X	X		
AYALA SUAREZ AURA	3134780394	MADRID	X	X			X					X			X			X	X	X		
VALDERRAMA PEREIRA INGRID TATIANA	3214837143	MADRID	X	X	X							X			X			X	X	X		
CASTELLANOS CASTELLANOS NAPOLEON	8250800	MADRID	X	X	X							X			X			X	X	X		
SCARPETTA SANCHEZ PEDRO RICARDO	8252449	MADRID	X	X	X							X			X			X	X	X		X
CARDOZO RODRIGUEZ MANUEL ALFONSO	3153263994	MADRID	X	X	X							X	X					X	X	X		
RUBIO VARGAS JORGE ELIECER	8254924	MADRID		X	X	X						X			X			X	X	X		
GAMBOA GIL MESISAS	3125212061	MADRID	X	X	X							X			X			X	X	X		X
PARRA ALVAREZ NURY AIDE	3143319090	MADRID	X	X	X							X			X			X	X	X		
SANTIAGO TORO DEIMI	3132892081	MADRID	X		X	X						X			X			X	X	X		
ABELLO CORTES JAIRO ENRIQUE	8280907	MADRID	X	X	X							X			X			X	X	X		
INVERSIONES CRISTAPACK S.A.S.	8289308	MADRID	X	X	X							X			X			X	X	X		X
CONTRICCIONES E INGENIERIA SIAPA LF S.A.S.	3105506029	MADRID	X	X			X					X			X			X	X	X		X
RAP INGENIERIA OUTSOURCING S.A.S.	8253617	MADRID	X	X		X						X			X			X	X	X		
ALMACEN Y VARIEDADES EL GRAN BAZAR	3002186110	MADRID	X	X		X						X			X			X	X	X		
LA AREPITA DE MEDELLIN	3115298657	MADRID	X		X	X						X			X			X	X	X		
GEOS QUIMICA	3102878879	MADRID	X	X	X							X			X			X	X	X		X
TALLER DE ORNAMENTACION LOS AMIGOS DEL	3114591657	MADRID	X	X		X						X			X			X	X	X		
ASERPIO SAN JORGE S.A.S. EN LIQUIDACION	3208395126	MADRID	X	X	X							X			X			X	X	X		
FEPAK S.A.S.	8280691	MADRID	X	X		X						X			X			X	X	X		
REGOS TOPO GIGIO	3134139603	MADRID	X	X	X							X			X			X	X	X		
HOTEL EL CAMINANTE	3112162509	MADRID	X	X	X							X			X			X	X	X		X
VARIEDADES GOTTYS	8256110	MADRID		X	X	X						X			X			X	X	X		X
BICICLETAS LA VIRGEN	3133403510	MADRID	X	X			X					X			X			X	X	X		
COMIDAS RAPIDAS TICOS	8254131	MADRID	X		X		X					X			X			X	X	X		
AGRICULTURA Y GESTION S.A.S.	8251969	MADRID	X	X		X						X	X					X	X	X		
ORDOZ V RAMOS WILLIAN	3103000138	MADRID	X	X		X						X			X			X	X	X		
BURTADO JARAMILLO XIOMARA TATIANA	3132800170	MADRID	X	X	X							X			X			X	X	X		
NIVIA BONILLA JHON ALEXANDER	3096676326	MADRID	X	X	X							X			X			X	X	X		
CLINICA ODONTOLOGICA VILLA NUEVA	8297748	MOSQUERA	X	X	X							X			X			X	X	X		
TIENDITA SANTA ANA	8279249	MOSQUERA	X		X	X						X			X			X	X	X		
LAVASECO SUBARTEX	8299934	MOSQUERA	X		X	X						X	X					X	X	X		X
CERAMICAS MONI-K	8264543	MOSQUERA		X	X	X						X			X			X	X	X		X
PAPELERIA ORISA - MISCELANIA	8264471	MOSQUERA	X	X	X							X			X			X	X	X		X
TIENDA DON VICTOR	3204637336	MOSQUERA	X	X	X							X			X			X	X	X		
CONSTRUTUTURO	8274627	MOSQUERA	X	X			X					X			X			X	X	X		X

CONSTRUFUTURO	8274627	MOSQUERA	X	X			X			X	X		X	X	X	X	X	X	X
TIENDA LA ESPERANZA	3144356689	MOSQUERA	X	X	X					X			X	X	X	X	X	X	X
QUINTERO CARRERO FLOR DE MARIA	3124471107	MOSQUERA	X	X	X					X			X		X	X	X	X	X
GONZALEZ GONZALEZ JESUS LEONARDO	3121168568	MOSQUERA	X	X				X	X				X		X	X	X	X	X
THE NEW COMMERCIAL COMPANY S A S	8937685	MOSQUERA	X	X	X					X	X				X	X	X	X	X
CANTOR DE PEDA LIGIA AURORA	8271791	MOSQUERA	X		X	X				X	X				X	X	X	X	X
QUEVEDO BARBOSA RODRIGO ALONSO	3107569295	MOSQUERA	X	X	X					X	X				X	X	X	X	X
RAMIREZ GALEANO JOSE WILMAR	2989350	MOSQUERA	X	X	X					X					X	X	X	X	X
ENERVA S.A.S	3167427153	MOSQUERA	X	X		X				X					X	X	X	X	X
VALENCIA JARAMILLO JUAN CARLOS	8274461	MOSQUERA	X	X	X					X	X				X	X	X	X	X
MOSQUERA BOHORQUEZ NANCY	3112815494	MOSQUERA	X	X	X					X	X				X	X	X	X	X
RINCON CASTILLO EMERSON JULIAN	8271069	MOSQUERA	X	X	X					X					X	X	X	X	X
AHUMADA MORA INGRY YANNET	8295237	MOSQUERA	X	X		X				X	X				X	X	X	X	X
RUBIANO RODRIGUEZ CARMEN LILIANA	8297420	MOSQUERA	X	X	X					X					X	X	X	X	X
PASTRAN ESPITIA GILMA YULIETH	6179313	MOSQUERA	X	X			X			X					X	X	X	X	X
RESTAURANTE TARTARUGA	8276457	MOSQUERA	X		X	X				X	X				X	X	X	X	X
DISTRIBUIDORA Y SUPERMERCADO PAGUEMENC	8221774	MOSQUERA	X	X	X					X				X	X	X	X	X	X
VIDEO POLA DONDE CLAUDIA	320404200	MOSQUERA	X	X	X					X					X	X	X	X	X
LA ESQUINA L Y L	8277655	MOSQUERA	X	X			X			X	X				X	X	X	X	X
TIENDA LOS SABANALES	3132647072	MOSQUERA	X	X	X					X	X				X	X	X	X	X
TIENDA R Y R SANTA ANA	8292946	MOSQUERA	X	X	X					X	X				X	X	X	X	X
TIENDA EL CHIATO NO. 5	3124709925	MOSQUERA		X	X	X				X					X	X	X	X	X
TIENDA MARIA LUCIA	3102266618	MOSQUERA	X	X	X					X	X				X	X	X	X	X
LOS MORCIALES DE MOSUERA	310367199	MOSQUERA	X	X	X					X	X				X	X	X	X	X
VARIEDADES MARIA FER	8296312	MOSQUERA	X	X	X					X	X				X	X	X	X	X
PETROCOMBUSTION S.A.S	8299799	MOSQUERA	X	X	X					X	X				X	X	X	X	X
VIVERES EL FUTURO	3212307759	MOSQUERA	X	X	X					X	X				X	X	X	X	X
DROGUERIA EL LUCERO DE MOSQUERA	3158368041	MOSQUERA	X		X	X				X					X	X	X	X	X
LA PRIMERA PAPELERIA MOSQUERA	8276065	MOSQUERA	X	X	X					X	X				X	X	X	X	X
FRUTAS Y VERDURAS DEL CAMPO R.C/R	3118148127	MOSQUERA	X	X	X	X				X	X				X	X	X	X	X
GUARIN OCAMPO JHONNIE ARLEY	3114509126	MOSQUERA	X	X	X					X					X	X	X	X	X
HOLGUIN VALENCIA MARIA ELENA	3203613268	MOSQUERA	X		X	X				X	X				X	X	X	X	X
CASTRO CRUZ OLGA LUCIA	3105280669	MOSQUERA	X	X			X			X	X				X	X	X	X	X
LEGUZAMON GOMEZ DORIS MILENA	3138086184	MOSQUERA	X	X	X					X				X	X	X	X	X	X
MALAGON AGUDELO VIVIANA	3118713593	MOSQUERA	X	X	X					X					X	X	X	X	X
VALENCIA CAICEDO LADY JOHANA	3134124128	MOSQUERA	X	X	X					X	X				X	X	X	X	X
OVALLE LOPEZ VICTOR HUGO	3134005273	MOSQUERA	X	X	X					X	X				X	X	X	X	X
GRILLO LOPEZ MARIANO	3214008975	MOSQUERA	X	X	X					X	X				X	X	X	X	X
MENDEZ CARDENAS LUIS ALBERTO	3123667257	MOSQUERA	X	X	X					X	X				X	X	X	X	X
CASAS SANTAMARIA ELIUD	3188419960	MOSQUERA	X	X	X					X	X				X	X	X	X	X
MORCA HEREDIA BLANCA CECILIA	3144656920	MOSQUERA	X	X		X				X	X				X	X	X	X	X
PACION NIETO ERLY JOHANNA	3102577898	MOSQUERA		X	X	X				X	X				X	X	X	X	X
MONSALVE PULGARIN PIEDAD DEL SOCORRO	3138889214	MOSQUERA	X	X	X					X	X				X	X	X	X	X
VILLA INES	3112296971	MOSQUERA	X		X	X				X	X				X	X	X	X	X
TIENDA EL MECHUDO	3138413795	MOSQUERA	X	X	X					X	X				X	X	X	X	X
RECICLAIR S.A.S	3151264392	MOSQUERA	X	X	X					X	X				X	X	X	X	X
BENFOR SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICAD.	8295721	MOSQUERA	X	X	X					X	X				X	X	X	X	X
ADDEC S.A.S.	8295610	MOSQUERA	X		X	X				X					X	X	X	X	X
VENCO COMERCIALIZADORA S.A.S	8931414	MOSQUERA	X	X	X					X	X				X	X	X	X	X
COCHEROS SAS	7561898	MOSQUERA	X	X	X					X	X				X	X	X	X	X
MCCN SAS	4221400	MOSQUERA	X	X	X					X	X				X	X	X	X	X
NACIONAL DE TRANSFORMADORES S.A.S	8932308	MOSQUERA	X	X	X					X	X				X	X	X	X	X
ALMACENES AGROMAX S.A.S	8245117	SUBACHOQUE	X	X	X					X	X				X	X	X	X	X
INVERSIONES CACERES S.A.S	5716497001	SUBACHOQUE	X	X		X				X	X				X	X	X	X	X
DEJA-MU SUBACHOQUE SAS	3202641744	SUBACHOQUE	X	X			X			X	X				X	X	X	X	X
ACOSTA RIVERA S.A.	8245987	SUBACHOQUE	X	X	X					X	X				X	X	X	X	X
AGROPECUARIA LA MILAGROSA S.A.S	6228550	SUBACHOQUE	X	X		X				X	X				X	X	X	X	X
ATHECO INGENIERIA S.A.S	5466696	SUBACHOQUE	X	X	X					X	X				X	X	X	X	X
HACIENDA SAN CARLOS SUBACHOQUE S.A.S	2324563	SUBACHOQUE	X	X	X					X	X				X	X	X	X	X
FOLLAJES Y FLOR VERDE APOSTOL S.A.S	3102062310	ZIPACON	X	X	X					X	X				X	X	X	X	X
EMPRESA DE ACUEDUCTO ALCANTARILLADO AS	3212014626	ZIPACON	X	X	X					X					X	X	X	X	X