



**EMPRENDIMIENTO SOCIAL DE FORTALECIMIENTO CONTABLE A  
MUJERES CON IDEA DE NEGOCIO**

LUZ ÁNGELA CONTRERAS MARÍN ID 526601

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS

CONTADURIA PÚBLICA

PRACTICA EMPRESARIAL

BOGOTÁ, D.C.

2019



**EMPRENDIMIENTO SOCIAL DE FORTALECIMIENTO CONTABLE A  
MUJERES CON IDEA DE NEGOCIO**

**PRESENTADO POR**

LUZ ÁNGELA CONTRERAS MARÍN ID 526601

DOCENTE:

MARTA ISABEL AMADO PIÑEROS

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS

CONTADURIA PÚBLICA

PRACTICA EMPRESARIAL

BOGOTÁ, D.C.

2019

## Contenido

INTRODUCCION.....	1
<b>1 CAPITULO I MERCADO.....</b>	<b>4</b>
<b>1.1 OBJETIVOS.....</b>	<b>4</b>
1.1.1 Objetivo General.....	4
1.1.2 Objetivos Específicos .....	4
<b>1.2 Justificación.....</b>	<b>5</b>
<b>1.3 Estudio y análisis de mercado .....</b>	<b>7</b>
1.3.1 Portafolio de servicios .....	8
1.3.2 Canales .....	10
1.3.3 Fidelización del cliente .....	11
1.3.4 Cubrimiento geográfico.....	12
1.3.5 Target.....	12
1.3.6 Política de precios.....	13
<b>1.4 Ingresos.....</b>	<b>15</b>
<b>2 CAPITULO II MARCO TEÓRICO Y LEGAL .....</b>	<b>16</b>
<b>2.1 Marco teórico .....</b>	<b>16</b>
<b>2.2 Antecedentes legales .....</b>	<b>20</b>
<b>3 CAPITULO III ANALISIS TECNICO Y OPERATIVO .....</b>	<b>21</b>
<b>3.1 Recursos Clave .....</b>	<b>21</b>
<b>3.2 Alianzas Clave .....</b>	<b>21</b>
<b>3.3 Proyección de gastos.....</b>	<b>22</b>
<b>3.4 Proceso.....</b>	<b>23</b>
<b>4 CAPITULO IV: ANÁLISIS ORGANIZACIÓN Y LEGAL.....</b>	<b>27</b>
<b>4.1 Análisis Organizacional.....</b>	<b>27</b>
<b>4.2 Conceptos.....</b>	<b>28</b>
<b>4.3 Normatividad empresarial .....</b>	<b>28</b>
<b>4.4 Normatividad laboral .....</b>	<b>29</b>
<b>4.5 Normatividad ambiental .....</b>	<b>37</b>
<b>4.6 Costos Administrativos .....</b>	<b>39</b>
<b>4.7 Matriz FODA .....</b>	<b>40</b>
<b>5 CAPITULO V: ANÁLISIS FINANCIERO.....</b>	<b>41</b>
<b>5.1 Balance Apertura .....</b>	<b>41</b>
<b>5.2 Plan de Ingresos.....</b>	<b>42</b>

<b>5.3 Proyección de estado de resultados .....</b>	<b>44</b>
<b>5.4 Flujo de Caja .....</b>	<b>49</b>
<b>5.5 Punto de Equilibrio .....</b>	<b>51</b>
<b>5.6 Indicadores Financieros (TIR - VAN) .....</b>	<b>52</b>
<b>6 CONCLUSIONES E IMPACTOS.....</b>	<b>54</b>
<b>6.1 BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>56</b>
<b>7 ANEXOS.....</b>	<b>59</b>
<b>7.1 Emprendimiento social.....</b>	<b>59</b>
<b>7.2 Lienzo de modelos de negocio o Business Model Canvas. ....</b>	<b>69</b>

## TABLA DE IMÁGENES

IMAGEN 1. <i>MAPA LOCALIDADES DE BOGOTA.</i> (skyscrapercity, 2018).....	12
IMAGEN 2. <i>ENCUESTA USUARIAS. CREACION PROPIA DEL AUTOR.</i> .....	15
IMAGEN 3. <i>PROYECCION INGRESOS. CREACION PROPIA DEL AUTOR.</i>	15
IMAGEN 4. <i>INVERSION. CREACION PROPIA DEL AUTOR.</i> .....	21
IMAGEN 5. <i>GASTOS. CREACION PROPIA DEL AUTOR.</i> .....	23
IMAGEN 6. <i>ENTORNO. CREACION PROPIA DEL AUTOR.</i> .....	24
IMAGEN 7. <i>COMPETENCIA ALIADOS. CREACION PROPIA DEL AUTOR.</i>	24
IMAGEN 8. <i>INFORMES. CREACION PROIA DEL AUTOR.</i> .....	25
IMAGEN 9. <i>SERVICIO. CREACION PROPIA DEL AUTOR.</i> .....	26
IMAGEN 10. <i>COSTOS. CREACION PROPÍA DEL AUTOR.</i> .....	39
IMAGEN 11. <i>MATRIZ FODA. CREACION PROPIA DEL AUTOR.</i> .....	40
IMAGEN 12. <i>BALANCE APERTURA. CREACION PROPIA DEL AUTOR.</i> ....	41
IMAGEN 13. <i>PROYECCION INGRESOS. CREACION PROPIA DEL AUTOR.</i> .....	42
IMAGEN 14. <i>PROYECCION ESTADO DE RESULTADOS. CREACION PROPIA DEL AUTOR.</i> .....	48
IMAGEN 15. <i>PROYECCION FLUJO DE CAJA. CREACION PROPIA DEL AUTOR.</i> .....	50
IMAGEN 16. <i>PUNTO EQUILIBRIO. CREACION PROPIA DEL AUTOR.</i> ....	51
IMAGEN 17. <i>VAN. CREACION PROPIA DEL AUTOR.</i> .....	52
IMAGEN 18. <i>TIR. CREACION PROPIA DEL AUTOR.</i> .....	53
IMAGEN 19. <i>CREACION PROPIA DEL AUTOR.</i> .....	60
IMAGEN 20. <i>CREACION PROPIA DEL AUTOR.</i> .....	61
IMAGEN 21. <i>CREACION PROPIA DEL AUTOR.</i> .....	62

IMAGEN 22. <i>CREACION PROPIA DEL AUTOR.</i> .....	63
IMAGEN 23. <i>CREACION PROPIA DEL AUTOR.</i> .....	64
IMAGEN 24. <i>CREACION PROPIA DEL AUTOR.</i> .....	65
IMAGEN 25. <i>CREACION PROPIA DEL AUTOR.</i> .....	66
IMAGEN 26. <i>CREACION PROPIA DEL AUTOR.</i> .....	67
IMAGEN 27. <i>CREACION PROPIA DEL AUTOR.</i> .....	68
IMAGEN 28. <i>CANVAS. CREACION PROPIA DEL AUTOR.</i> .....	69

## INTRODUCCION

El presente proyecto se centra en crear una organización para brindar asesorías contables, a los usuarios de fundaciones que asocian, madres cabeza de familia, comerciantes informales, vendedores ambulantes, etc. Estos usuarios en su mayoría se encuentran en situación de vulnerabilidad, por ser desplazados, no tener apoyo familiar, encontrarse en una situación económica difícil para acceder a los mínimos de una vida digna, etc. Pero han generado proyectos productivos enmarcados en la informalidad económica. A quienes se les ofrecerá servicios básicos contables de: técnicas de costeo, análisis de precios de mercado, análisis financiero de viabilidad del negocio, acompañamiento para solicitar créditos y garantizar el flujo de efectivo, entre otros.

Se prestará el servicio inicialmente en la fundación Unbound, en el punto ubicado en Suba, donde gracias al trabajo realizado en la práctica, se tienen las puertas abiertas para asesorar a 60 mujeres cabezas de familia, en sus emprendimientos, se garantizan los recursos de producción presentando propuestas a: Innpulsa, Fondo de emprendimiento departamental FED, Fondo Emprender SENA.

El plan de negocio se desarrolla en los siguientes capítulos: Introducción. Contiene los principales aspectos del proyecto y el equipo de trabajo que desarrollará el proyecto. Capítulo I: Mercado. Contiene la

información correspondiente a los objetivos del proyecto, su justificación, la investigación de mercado, las estrategias de mercado y las proyecciones de ventas. Capítulo II: Análisis Técnico y Operativo. Incluye la forma de operación del negocio, el plan de compras, los costos de producción. Capítulo III: Análisis Organización. Se presenta la estrategia y estructura organizacional del plan de negocio, los aspectos legales a cumplir y los costos administrativos. Capítulo IV: Análisis Financiero. Se analizan los ingresos, los egresos y el capital de trabajo del proyecto soportado con sus estados financieros y criterios de viabilidad. Capítulo V: Marco Teórico y Legal. Se describe la teoría sobre el emprendimiento social, se plasmas las normas que enmarcan nuestro plan de negocio. Documentos Complementarios y Anexos. Se describen los impactos que puede generar el proyecto, se adjuntan archivos que complementen cualquier información adicional de los módulos expuestos.

El proyecto de asesoría es financieramente viable ya que se cuenta con la Fundación Unbound que abrió sus puertas y nos permite obtener recursos por un valor de \$1.920.000 mediante la asesoría a 60 mujeres cabeza de familia durante tres meses, con estos ingresos solventamos los gastos incurridos en la generación del servicio que suman \$1.589.690, en estos tres meses se espera que la fundación FUNPAVI y nueva vida para mujeres con quienes ya se han realizado diálogos y muestran interés en la asesoría.

El interés de la propuesta es el de lograr que estos emprendimientos se conviertan a largo plazo en empresas consolidadas, generará plazas de empleo y ayuden a mejorar la calidad de vida de las personas. Cuando nuestros vendedores informales se estén convirtiendo en empresarios, **ANGECON CONTABILIDAD EN ESPAÑOL** será un aliado estratégico que contribuirá brindando soluciones contables.

# 1 CAPITULO I MERCADO

## 1.1 OBJETIVOS

### 1.1.1 Objetivo General

Desarrollar un plan de negocio para la creación de **ANGECON CONTABILIDAD EN ESPAÑOL** que garantice a largo plazo su sostenibilidad

### 1.1.2 Objetivos Específicos

- ✓ Analizar el mercado de los servicios contables, para buscar estrategias, que nos permitan tener mayor participación y conocimiento a profundidad de las necesidades y los requerimientos de nuestros usuarios.
- ✓ Generar en los usuarios expectativas de nuevas técnicas que los motiven a mantenerse por la calidad de los servicios y el precio que se les ofrece.
- ✓ Producir de manera eficaz un portafolio de servicios ajustado a las necesidades de los usuarios evidenciadas en el estudio de mercado.
- ✓ Determinar la viabilidad financiera de **ANGECON CONTABILIDAD EN ESPAÑOL**

## **1.2 Justificación**

Tomando como referencia la idea del padre Rafael García Herreros “Usted debe sentir la alegría de servir a los hombres, a las mujeres, a los niños, a los viejos. Usted puede volverse una persona extraordinaria en el mundo, prestando servicios diariamente. Usted puede salir del anonimato, de la mediocridad, de los que pasan la vida sin ayudar a nadie. Usted puede entrar en la belleza de un sentimiento que es sentirnos hermanos del hombre, de los desconocidos, de los anónimos” (García, 1943). Convencida que el servicio es la mejor recompensa en la vida, surge la idea del negocio enfocado con mayor esfuerzo y dedicación en el emprendimiento social. La finalidad es la de promover cada línea de negocio, pasar de la informalidad a la creación de empresa, previniendo todos los posibles inconvenientes que se presenten a futuro, mediante la adecuada asesoría.

En la práctica con las madres cabezas de hogar de la fundación Unbound, tanto madres como directivas de la fundación vislumbraron el desconocimiento de algunas de las materias primas utilizadas en la producción de su producto de venta, la incomprensión de una matriz de costos para su producto, la falta de un estudio de precio de mercado del producto, entre otros, de allí se evidencia la necesidad de brindar asesorías contables para estos emprendedores, que los asesore en técnicas simples de contabilidad aplicables a su negocio.

Mediante la asesoría se genera en las madres cabeza de hogar el conocimiento contable de su modelo de negocio, dándoles herramientas que les permitan fortalecer y crecer

hasta el punto de convertirlo en una empresa que ayude al crecimiento económico de la sociedad.

Con el objetivo de brindar asesoría contable, financiera y administrativa a mujeres cabeza de hogar, comerciantes informales, emprendedores en situación de vulnerabilidad, a quienes por su situación económica, no se les ha tenido en cuenta como nicho de mercado objetivo, mediante el trabajo con márgenes que apenas cubran los gastos en la producción de las asesorías, para que cada mujer, comerciante, emprendedor, fortalezca su emprendimiento.

El acompañamiento consiste en generar mediante la asesoría, técnicas de costeo, análisis de precio de mercado, análisis de viabilidad financiera del negocio, flujo de efectivo, separación de las finanzas del negocio de las personales, acompañamiento para solicitar créditos y empezar a vislumbrar el negocio como una empresa, que en la medida en que crezca se prevea mediante la asesoría el riguroso cumplimiento de los estándares establecidos por las leyes contenidas en las buenas prácticas contables, lo que adicionalmente permite en muchos casos la generación de nuevos empleos, ya que una gerencia bien informada, será asertiva en sus decisiones.

Para solventar económicamente el negocio se necesitan vender servicios por valor \$1.589.690, los cuales equivalen a vender 199 servicios por valor de \$8.000 cada uno, cada servicio se brinda en 2 horas de acompañamiento semanal y así garantizar el cubrimiento de los gastos incurridos en la creación del servicio, para garantizar estos recursos se lleva la propuesta a entidades que apoyan el emprendimiento social con capital semilla, entre ellas

Innpulsa, Fondo de Emprendimiento Departamental y Fondo Emprender, el valor agregado de la empresa radica en el desinterés económico y el enfoque social.

### **1.3 Estudio y análisis de mercado**

Nuestro mercado potencial está enmarcado en 25000 organizaciones sin ánimo de lucro, que asocian mujeres cabeza de hogar, emprendedores, vendedores ambulantes en situación de vulnerabilidad, registradas en Colombia, donde podemos encontrar personas que se dediquen a las ventas ambulantes, solo en Bogotá encontramos 51.781 vendedores ambulantes que serán objeto de nuestro nicho de mercado.

La fundación Unbound que es la que nos abrió sus puertas, es una fundación cristiana sin ánimo de lucro, en nuestro estudio de mercado consultamos organizaciones de este tipo y como nos dice portafolio en artículo de noviembre de 2018, hasta el 31 de octubre de 2018 existían en Colombia 170.000 mil entidades de este tipo, pero con la reforma tributaria de 2018 que los obliga a cumplir ciertos requisitos, solo continuaran 25.000 mil ESAL (Velez, 2018).

Junto con las fundaciones y para ser más específicos consultamos el censo de vendedores ambulantes de Bogotá y nos dice el consejo de Bogotá en artículo del 14 de agosto de 2018, que el IPES que es la entidad encargada de los vendedores ambulantes tiene registrados 51.781 vendedores ambulantes a esta fecha, (Garzon, 2018), este sería nuestro mercado potencial, todas las personas en condición de vulnerabilidad de Bogotá, que desarrollen algún tipo de emprendimiento.

En Colombia según datos de la Junta Central de Contadores entre los años 2014 a 2016 se graduaron 43.000 contadores, (C., 2017) y todos ellos se pueden considerar una competencia directa en nuestro proyecto, ya que pueden ofrecer los mismos servicios.

La diferencia con nuestra principal competencia radica, primero en el precio, ya que nuestro negocio fija los precios en razón de cubrir los costos asociados al servicio, debido a que nuestro objetivo no es el lucro sino el beneficio social, además la población objetivo de nuestro negocio esta descuidada por la competencia ya que ellos se enfocan en empresas que tengan capacidad de pago que brinden utilidades a sus servicios.

En el desarrollo de nuestro negocio podemos empezar nuestros servicios con 60 mujeres cabeza de hogar en condición de vulnerabilidad, asociadas en la fundación Unbound, la cual ya nos abrió sus puertas para iniciar las asesorías, con estas 60 mujeres garantizamos el cubrimiento de los gastos incurridos en la producción del servicio.

### **1.3.1 Portafolio de servicios**

En este apartado desglosamos uno a uno los componentes del portafolio de servicios.

#### ✓ Técnicas de costeo

Analizar cada uno de los componentes del costo del producto que se comercia, de la práctica vislumbramos que se suelen obviar, el tiempo invertido por las personas en la creación del producto, la luz consumida en caso de crearlos en la noche en casa,

combustibles como gasolina o gas consumidos en casa, entre otros. Así mismo se entregarán indicadores de costo como el margen de contribución, el análisis de costeo directo y absorbente, entre otros.

✓ Análisis de precios de mercado

Generalmente en estas estructuras informales el precio de venta se suele improvisar, obviando el costo de creación, los precios que se manejan en el mercado, alrededores del sitio donde se comercia el producto, soliendo cometer errores en la designación del precio, por lo tanto se ofrecerán técnicas de fijación de precio en mercados informales.

✓ Análisis financiero de viabilidad del negocio

En la mayoría de los casos se trabajaba a pérdida desconociendo esta realidad, mediante, las técnicas de costeo y el análisis de precio, podemos deducir si el negocio funciona o está predeterminado al fracaso, con una simple proyección a un mes de ventas, además se oferta técnicas de análisis financiero con enfoque a pequeños productores, para que sepan determinar su margen de utilidad.

✓ Acompañamiento para solicitar créditos y garantizar el flujo de efectivo

Cuando nuestros clientes tengan un negocio financieramente viable, operativo, implantaremos en la mente de los comerciantes la idea de pasar de la informalidad a la empresa, se asesorará en elaboración de estados financieros como en el flujo de efectivo que

tiene el negocio para acceder a créditos que les permitan ampliar y legalizar su empresa, conociendo la capacidad de endeudamiento con que cuenta su empresa.

✓ Evaluación del estado financiero

Análisis de la situación financiera periódicamente, del estado de pérdidas y ganancias, evaluar el margen de ingresos frente a los gastos y determinar si los costos son descartables o necesarios, del estado de flujo de efectivo, determinar la utilidad neta, la capacidad de endeudamiento del negocio con el fin de informar de manera formal el crecimiento y/o pérdida de la misma.

### **1.3.2 Canales**

Se obtendrá un listado de fundaciones sin ánimo de lucro de la Cámara de Comercio de Bogotá, con el fin de realizar contactos con sus directivas y ofrecer el servicio, mostrando los beneficios sociales y económicos que se generan en los usuarios, a partir de nuestra intervención.

Se hablara con todos los vendedores ambulantes que nos encontramos a diario en las calles de Bogotá, indagaremos si están asociados en alguna fundación, para crear una base de datos las fundaciones que podemos penetrar, asistiremos a reuniones de agrupaciones religiosas, de juntas de acción comunal y de jóvenes emprendedores, realizaremos llamadas a diario a posibles usuarios, para conseguir entrevistas donde mostrar el trabajo que realizamos con las personas en condición de vulnerabilidad y conseguir nos permitan realizar las asesorías en sus agremiaciones.

### **1.3.3 Fidelización del cliente**

La fidelización del cliente la conseguiremos ofertando un portafolio de servicios ajustado a nuestro nicho de mercado, ofrecerles lo que ellos necesitan, y mostrando tal cual los resultados de nuestros productos, no ofrecer algo que no brindaremos, y generar información más allá de las expectativas del usuario, a quien no le gusta que le den más de lo que le ofrecen, todo esto enmarcado en una atención personalizada para cada usuario.

- ✓ Principalmente la fidelización se obtiene garantizando utilidades a los emprendedores
- ✓ Evidenciar durante las asesorías falencias del emprendimiento
- ✓ Contar con una atención personalizada y en el tiempo correcto según sea requerido por el usuario.
- ✓ Implantar en las mentes de los usuarios la idea de convertir su emprendimiento en una empresa
- ✓ Mediante el voz a voz, que nuestros usuarios realicen con sus conocidos
- ✓ Hacerle sentir que nuestro servicio es diferente, aprovechando en cada visita para ofrecerles y mostrarles nuevas opciones de mercado, mejoras en la información financiera, acompañamiento en la solicitud de créditos, etc.

### 1.3.4 Cubrimiento geográfico

El cubrimiento geográfico para el desarrollo inicial del proyecto será la ciudad de Bogotá D.C., localidad de Suba, que es donde ya conocemos una asociación y tenemos las puertas abiertas para poner en marcha nuestro proyecto.



IMAGEN 1. *MAPA LOCALIDADES DE BOGOTA.* (skyscrapercity, 2018)

### 1.3.5 Target

El mercado objetivo en el que se enfocará **ANGECON CONTABILIDAD EN ESPAÑOL** son las fundaciones y asociaciones que agremian mujeres cabeza de hogar, vendedores informales de la ciudad de Bogotá, en el largo plazo las pequeñas empresas, de la ciudad de Bogotá.

Teniendo en cuenta que nuestros posibles usuarios no conocerán nuestro servicio hasta que lo contraten, se entregue un informe de gestión y se vean los resultados, posicionaremos nuestra empresa a través de un portafolio de servicios que será personalizado y adecuado a las necesidades puntuales de cada usuario, esto con el fin de hacerla llamativa.

Asistiremos a capacitaciones brindadas gratuitamente por la Cámara de Comercio de Bogotá D, C; donde buscaremos temas de interés para los usuarios.

Se iniciará una campaña de llamadas telefónicas para formar una red de contactos para dar a conocer nuestro portafolio de servicios.

Se creará una página web, con calidad cien por ciento de la información, vamos a poner todo lo que no queremos rankear en no index, así evitaremos que google pierda tiempo, enlazaremos internamente con follow todo aquello que sea relevante, desde la página home de nuestra plantilla pondremos enlaces a todas las redes sociales, y como en los buenos libros hay que dejar al lector con ganas de más, así facilitaremos estar en las primeras cinco posiciones de búsqueda de Google.

### **1.3.6 Política de precios**

De acuerdo al resultado evidenciado en los estudios de costos, para suplir los gastos de la organización y teniendo en cuenta que el objetivo no es el lucro sino el beneficio social, la asesoría tiene un costo de ocho mil pesos por persona asesorada.

**ANGECON CONTABILIDAD EN ESPAÑOL**, estableció una tarifa en función de las horas trabajadas y los recursos utilizados, a largo plazo cuando nuestros informales se conviertan en empresarios y sus necesidades cambien el valor se incrementara de acuerdo con el costo del servicio que necesiten, pero siempre con la mentalidad de ayudar al mejoramiento de la calidad de vida de todos.

En la práctica se realizó una encuesta con las madres objeto de trabajo, con la cual se evidencio el portafolio de servicios que necesitan, el valor que están dispuestas a pagar, y el tiempo que desean invertir en la asesoría.

El 100% requiere herramientas sencillas de contabilidad como, matriz de costos, matriz de gastos, análisis de precio de mercado, definición de precio, entre otros, 100% está dispuesto a realizar un pago por la asesoría, el 75% está dispuesto a pagar entre \$50.000 y \$100.000, el 25% pagaría entre \$100.000 y \$150.000, el 100% tiene tiempo para recibir la asesoría entre semana, el 60% dispone de un día, el 25% de dos días y el 15% de tres días, el 95% de la muestra considera la asesoría beneficiosa para su negocio y el 5% considera que perdió su tiempo.

#### Formato de la encuesta

El objetivo de la encuesta es evidenciar cuales son los servicios que desean tomar las madres cabeza de hogar con el fin de poder asesorarlas debidamente según la actividad que desarrollen.

Producto que comercia	SI	colianes NO
Necesita saber cómo conocer el costo del producto que comercia?	X	
Le gustaría conocer en cuanto puede vender el producto que comercia?	X	
Le gustaría saber con qué dinero cuenta para adquirir un préstamo?	X	
Separa usted el dinero de su negocio del dinero personal?		X
Le gustaría montar una empresa desde su negocio?	X	
Le gustaría legalizar su negocio?		X
Le dedicaría un día a adquirir estos conocimientos?	X	
Le dedicaría dos días a adquirir estos conocimientos?		X
Le dedicaría tres días a adquirir estos conocimientos?		X
Pagaría por la asesoría?	X	
Entre \$50.000 y \$100.000	X	
Entre \$100.000 y \$150.000		X
Entre \$150.000 y \$200.000		X
Le sirvió la asesoría?	X	

IMAGEN 2. ENCUESTA USUARIAS. CREACION PROPIA DEL AUTOR.

## 1.4 Ingresos

Dentro de la proyección de ingresos, se identifican los costos y gastos involucrados en la prestación del servicio.

ANGECON CONTABILIDAD EN ESPAÑOL												
PROYECCION DE INGRESOS												
DETALLE	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
SERVICIO	240	240	240	440	440	440	420	420	420	620	620	620
PRECIO	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000
TOTAL SERVICIOS	1,920,000	1,920,000	1,920,000	3,520,000	3,520,000	3,520,000	3,360,000	3,360,000	3,360,000	4,960,000	4,960,000	4,960,000
INNPULSA												
FED	67,000	67,000	67,000	67,000	67,000	67,000	67,000	67,000	67,000	67,000	67,000	67,000
FONDO EMPRENDER												
TOTAL INGRESOS	1,987,000	1,987,000	1,987,000	3,587,000	3,587,000	3,587,000	3,427,000	3,427,000	3,427,000	5,027,000	5,027,000	5,027,000

IMAGEN 3. PROYECCION INGRESOS. CREACION PROPIA DEL AUTOR.

En la ejecución del proyecto se cuenta con la venta de 240 servicios para el primer trimestre por valor de \$8.000 cada uno en la fundación Unbound, además se proyecta la

obtención de capital semilla de alguno de los fondos a los que se lleva la propuesta, Innpulsa, Fondo de Emprendimiento Departamental y Fondo Emprender, por valor de \$804.000.

Para el segundo trimestre se proyecta la penetración la fundación Funpavi que nos permite asesorar 50 mujeres cabeza de hogar y vender 200 servicios.

Para el tercer trimestre proyectamos penetrar la fundación Nueva vida para mujeres donde asesoramos a 45 mujeres en situación de vulnerabilidad, vendiendo 180 servicios, aunque para este mismo trimestre perdemos la fundación Funpavi por falta de capacitación del asesor.

Proyectamos para el cuarto trimestre continuar con Unbound, Fundación nueva vida para mujeres, y recuperar la fundación Funpavi.

## **2 CAPITULO II MARCO TEÓRICO Y LEGAL**

### **2.1 Marco teórico**

Sobre el emprendimiento social se ha dicho mucho pero el estudio que más se afina a mis conceptos lo encontré en el libro Estudios gerenciales, de Alexander Guzmán y María Trujillo, donde resumen “Actualmente no se cuenta con claridad respecto a lo que representa el emprendimiento social. “El crecimiento del emprendimiento social en términos globales en la última década ha sido impresionante, pero el significado preciso del término permanece como un asunto de debate” (Harding, 2004, p. 40). Parte de la confusión en relación con este tipo de actividad emprendedora, radica en el desarrollo teórico dentro de diferentes dominios

o áreas de conocimiento, llevando a una falta de coherencia en el enfoque con el cual es abordada esta temática (Weerawardena y Sullivan, 2006).

Un elemento común en diferentes definiciones de emprendimiento social es la búsqueda de soluciones a problemas sociales. El emprendedor social identifica oportunidades que se presentan a sí mismas como problemas que requieren soluciones y se esfuerza por crear emprendimientos para resolverlos (Sullivan, 2007). Los emprendedores sociales buscan soluciones para problemas tales como el analfabetismo, la drogadicción o la contaminación ambiental. “Es importante resaltar que el emprendimiento social no es lo mismo que caridad o benevolencia; incluso no es necesariamente sin ánimo de lucro. En esencia, es una actitud benevolente motivada por una necesidad profundamente arraigada de dar a otros, pero va más allá de esto [...] los emprendedores sociales son gente de negocios” (Roberts y Woods, 2005, p. 50).

Martin y Osberg (2007) buscan diferenciar el emprendimiento social de la provisión de servicios sociales y activismo social. En el caso de la provisión de servicios sociales, individuos comprometidos identifican un equilibrio estable infortunado y desarrollan un programa para atacar esta situación. Sin embargo, “su impacto permanece restringido, su servicio confinado a la población local y su alcance es determinado por los recursos que están en capacidad de atraer. Estas acciones son extremadamente vulnerables, lo que puede llevar a la interrupción o pérdida del servicio por parte de las poblaciones que sirven” (pp. 36-37).

En el caso del activismo social, la motivación sigue siendo la identificación de un equilibrio estable infortunado, pero el actor social se diferencia por su orientación en la acción. “Antes que tomar una acción directa, como lo haría el emprendedor social, el activista

social intenta crear cambio a través de la acción indirecta, influenciando a los demás a tomar acción: gobiernos, organizaciones no gubernamentales, consumidores, trabajadores, entre otros” (Martin y Osberg, 2007, p. 37).

La creación de valor social sostenible es la característica clave que diferencia el emprendimiento social de las obras de beneficencia o las actuaciones caritativas de individuos bien intencionados. Los emprendedores sociales “actúan como ‘agentes de cambio’ en el sector social, innovando y actuando de acuerdo con el deseo de crear un valor social sostenible” (Harding 2004, p. 41). Según Reis y Clohesy (2001, p. 116), “el emprendimiento social es fuertemente influenciado por el deseo del cambio social y de sostenibilidad de la organización y los servicios sociales que presta”. Es por ello que los planes de negocios de los emprendimientos sociales están centrados especialmente en la sostenibilidad financiera (Novy-Hildesley, 2007). Así, no se puede hablar de emprendimiento social dejando de lado la sostenibilidad.

Para Roberts y Woods (2005, p. 49) “el emprendimiento social es la construcción, evaluación y persecución de oportunidades para el cambio social transformativo llevado a cabo por individuos visionarios, apasionadamente dedicados”. Esta definición permite resaltar otros aspectos claves del emprendimiento social. El primero de ellos es que las oportunidades sociales no se descubren, sino que se construyen gracias a la generación de ideas, se evalúan y si es el caso, se desarrollan con el ánimo de atender problemas sociales específicos. El segundo aspecto está relacionado con las características de los emprendedores sociales. En este escrito se considera que para efectos de una definición de la actividad emprendedora social, no es necesario tener en cuenta las características del individuo. Por lo tanto, se

excluyen aportes como los realizados por Hemingway (2005), quien presenta una discusión teórica sobre cómo los valores determinan la propensión del individuo a generar emprendimientos sociales. En este aparte se pretende definir características de la actividad emprendedora social y no del emprendedor social.

Es importante reconocer que el emprendimiento social puede desarrollarse en diferentes sectores. Austin, Stevenson y Wei-Skillern (2006), definen emprendimiento social como “una actividad innovadora, de creación de valor social, que ocurre al interior y a través de los sectores sin ánimo de lucro, de negocios y gubernamental” (2006, p. 2). Lo anterior permite comprender que el emprendimiento social no está aislado del emprendimiento comercial, sino que coexisten.

Note que la distinción entre emprendimientos social y comercial no es dicotómica, sino más bien más acertadamente conceptualizada como un continuo que varía desde lo puramente social a lo puramente económico. Aun en los extremos, sin embargo, existen elementos en común entre ambos. Así, la actividad caritativa debe reflejar realidades económicas, mientras que la actividad económica debe generar valor social (Austin et al., 2006, p. 3).

Finalmente, para llegar a una definición propia, que en lugar de constituir una más entre las existentes pretende ser ecléctica y aun así precisa, se considera pertinente revisar la definición propuesta por Martin y Osberg (2007). Para ellos, el emprendimiento social sigue tres componentes:

(1) la identificación de un equilibrio estable pero intrínsecamente injusto que causa exclusión, marginalización, o sufrimiento a un segmento de la humanidad que carece de medios financieros o influencia política para alcanzar un beneficio transformador por su cuenta; (2) la identificación de una oportunidad en este equilibrio injusto, desarrollando una proposición de valor social y llevando a utilizar inspiración, creatividad, acción directa, coraje y fortaleza, desafiando de ese modo la hegemonía del estado estable; y (3) la creación de un equilibrio estable y nuevo que libera el potencial coartado o alivia el sufrimiento del grupo objetivo, y a través de la imitación y la creación de un ecosistema estable alrededor del nuevo equilibrio, asegura un mejor futuro para el grupo objetivo y la sociedad como un todo (Martin y Osberg, 2007, p. 35).” (VÁSQUEZ & DÁVILA, 2008)

## **2.2 Antecedentes legales**

Ley 1014 de 2006 de fomento a la cultura del emprendimiento; promueve el espíritu emprendedor en todos los estados educativos del país el cual promueve el emprendimiento y creación de empresas (secretaría general del senado, 2018)

Ley de financiamiento 1943 **Artículo 18°**. Elimínense todas las referencias al régimen simplificado del impuesto a las ventas y del impuesto nacional al consumo. Las normas que se refieran al régimen común y al régimen simplificado, se entenderán referidas al régimen de responsabilidad del impuesto sobre las ventas IVA. (actualicese.com, 2018)

### 3 CAPITULO III ANALISIS TECNICO Y OPERATIVO

#### 3.1 Recursos Clave

Dentro del plan de inversión, se identifica el recurso humano y los equipos para iniciar nuestra actividad y su precio en el mercado.

INVERSION	CANTIDAD	1 TRIMESTRE	CANTIDAD	2 TRIMESTRE	CANTIDAD	3 TRIMESTRE	CANTIDAD	4 TRIMESTRE
ASESOR	1	1376126	2	1376126	2	1376126	3	1376126
COMPUTADOR PORTATIL	1	839,999	2	839,999	2	839,999	3	839,999
IMPRESORA	1	395,800	1	395,800	1	395,800	1	395,800
<b>TOTAL INVERSION</b>		<b>2,611,925</b>		<b>4,828,050</b>		<b>4,828,050</b>		<b>7,044,175</b>

#### *IMAGEN 4. INVERSION. CREACION PROPIA DEL AUTOR.*

En el primer trimestre se necesita un asesor, un computador y una impresora.

En el segundo trimestre se necesitan, dos asesores dos computadores y una impresora.

En el tercer trimestre se necesitan, dos asesores, dos computadores y una impresora.

En el cuarto trimestre se necesitan, tres asesores, tres computadores y una impresora.

#### 3.2 Alianzas Clave

Los socios claves en el funcionamiento del negocio son las fundaciones y asociaciones que agremien mujeres cabeza de hogar, jóvenes emprendedores, y vendedores ambulantes, en condición de vulnerabilidad.

Entre las fundaciones para mujeres encontramos, FUNPAVI, Fundación Nueva Vida para Mujeres, Asociación Cristiana Femenina de Bogotá, Fundación Mujer y Familia, Fundación Rompiendo Cadenas, Fundación Niñas de Luz, entre otras.

Entre las asociaciones para jóvenes encontramos, la Asociación Cristiana de Jóvenes, ACJ-YMCA, Colombia Joven, Fundación Mi Sangre, Fundación para la enseñanza de oficios,

Children Change Colombia, Fundación CRAN, Fundación Batuta, Fundación Pro Bogotá, entre otras.

### **3.3 Proyección de gastos**

Se designa el pago de \$1.376.126 al asesor que brindara las charlas, donde se incluye el salario mínimo, el auxilio de transporte, las cesantías, la prima de servicios, las vacaciones, y su pago como independiente de salud, pensión, caja de compensación y ARL, en dialogo con directivas de la fundación Unbound, nos ofrecen un espacio en su sede para brindar las asesorías, exigen garantizar un mínimo de dos horas por asesoría, y se les plantea manejar grupos de diez personas, ya que en la práctica se manejaban quince y era insuficiente el tiempo para personalizar la asesoría, estos grupos se pueden manejar por conjuntos de productos que tengan semejanza, plantean la necesidad de evidenciar por escrito el beneficio de cada asesoría, asiendo firmar una planilla de asistencia, entregando un resumen de la asesoría y un beneficio vislumbrado por cada asistente por escrito, para ello se debe imprimir una planilla de asistencia, un resumen de la asesoría y una hoja en blanco para el beneficio por cada asesoría, para ello se necesitan 72 hojas mensualmente y se designa una resma de papel tamaño carta mensualmente que cuesta \$11.000, los cartuchos para la impresión tienen un costo de \$35.000 y se pueden imprimir aproximadamente 150 hojas se designó un costo mensual de \$17.500, el consume de energía del portátil y la impresora evaluado en un internet es de \$7.200 cada uno mensualmente, para el desplazamiento a la fundación se designó un gasto de transporte de \$5.000 para ir y volver, además de estos costos se prevé, servicio de celular de \$33.500 y la depreciación del computador \$11.667 y la impresora de \$5.497.

	CANTIDAD	GASTOS	VALOR	TOTALES	CANTIDAD	GASTOS	VALOR	TOTALES	CANTIDAD	GASTOS	VALOR	TOTALES	CANTIDAD	GASTOS	VALOR	TOTALES		
PAGO ASESOR	1	FIJO	\$ 1,376,126	\$ 1,376,126	2	FIJO	\$ 1,376,126	\$ 2,752,252	2	FIJO	\$ 1,376,126	\$ 2,752,252	3	FIJO	\$ 1,376,126	\$ 4,128,378		
GASTO DE TRANSPORTE	1	FIJO	\$ 120,000	\$ 120,000	2	FIJO	\$ 120,000	\$ 240,000	2	FIJO	\$ 120,000	\$ 240,000	3	FIJO	\$ 120,000	\$ 360,000		
CONSUMO LINEA CELULAR	1	FIJO	\$ 33,500	\$ 33,500	2	FIJO	\$ 33,500	\$ 67,000	2	FIJO	\$ 33,500	\$ 67,000	3	FIJO	\$ 33,500	\$ 100,500		
DEPRECIACION COMPUTADOR	1	FIJO	\$ 11,667	\$ 11,667	2	FIJO	\$ 11,667	\$ 23,334	2	FIJO	\$ 11,667	\$ 23,334	3	FIJO	\$ 11,667	\$ 35,001		
DEPRECIACION IMPRESORA	1	FIJO	\$ 5,497	\$ 5,497	1	FIJO	\$ 5,497	\$ 5,497	1	FIJO	\$ 5,497	\$ 5,497	1	FIJO	\$ 5,497	\$ 5,497		
SERVICIO LUZ	2	VARIABLE	\$ 7,200	\$ 14,400	3	VARIABLE	\$ 7,200	\$ 21,600	3	VARIABLE	\$ 7,200	\$ 21,600	4	VARIABLE	\$ 7,200	\$ 28,800		
PAPELERIA	1	VARIABLE	\$ 11,000	\$ 11,000	2	VARIABLE	\$ 11,000	\$ 22,000	2	VARIABLE	\$ 11,000	\$ 22,000	3	VARIABLE	\$ 11,000	\$ 33,000		
CARTUCHOS	0.5	VARIABLE	\$ 35,000	\$ 17,500	1	VARIABLE	\$ 35,000	\$ 35,000	1	VARIABLE	\$ 35,000	\$ 35,000	1.5	VARIABLE	\$ 35,000	\$ 52,500		
TOTAL GASTOS I TRIMESTRE			\$ 1,589,690		TOTAL GASTOS II TRIMESTRE			\$ 3,166,683		TOTAL GASTOS III TRIMESTRE			\$ 3,166,683		TOTAL GASTOS IV TRIMESTRE			\$ 4,743,676

**IMAGEN 5. GASTOS. CREACION PROPIA DEL AUTOR.**

### 3.4 Proceso

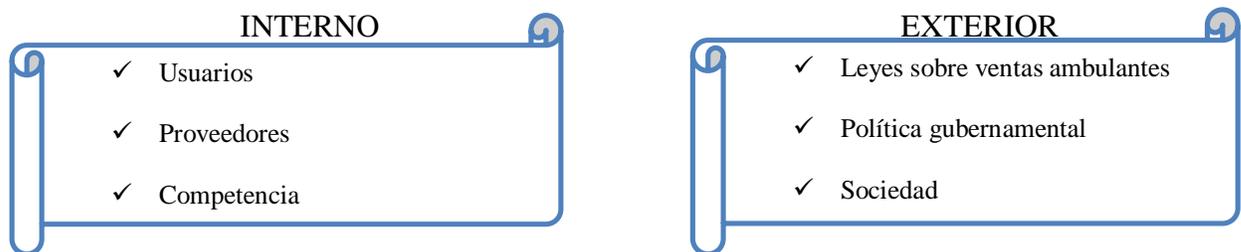
Los resultados de la investigación de mercados, concluye la necesidad del Proyecto de creación de asesorías contables para los vendedores informales, puesto que muchos de ellos no saben ni siquiera el costo de su producto, en el largo plazo se creara un departamento de asesorías contables para pequeñas empresas.

El análisis de mercado arrojó que el 100% requiere herramientas sencillas de contabilidad como, matriz de costos, matriz de gastos, análisis de precio de mercado, definición de precio, entre otros, 100% está dispuesto a realizar un pago por la asesoría, el 75% está dispuesto a pagar entre \$50.000 y \$100.000, el 25% pagaría entre \$100.000 y \$150.000, el 100% tiene tiempo para recibir la asesoría entre semana, el 60% dispone de un día, el 25% de dos días y el 15% de tres días, el 95% de la muestra considera la asesoría beneficiosa para su negocio y el 5% considera que perdió su tiempo.

Con el análisis de datos se pudo determinar que este mercado tiene limitado acceso a los principales servicios financieros, o se involucran en préstamos impagables, gota gota, por la falta de asesoramiento en cuanto a flujo de efectivo, este será un punto que nos distinguirá de los demás asesores.

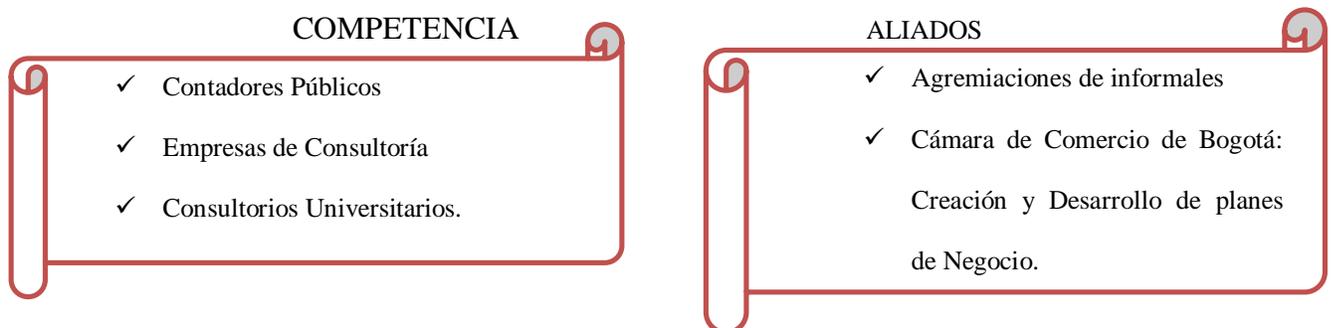
Finalizados los estudios del proyecto se evidencio que la asesoría contable, tiene garantizado el 100% de los recursos necesarios para la ejecución de las asesorías, durante el primer trimestre de funcionamiento, permitiendo ofrecer beneficios y fortalecimiento empresarial a 60 mujeres cabeza de hogar emprendedoras de la localidad de Suba.

### Entorno



**IMAGEN 6. ENTORNO. CREACION PROPIA DEL AUTOR.**

### Competencia y aliados



**IMAGEN 7. COMPETENCIA ALIADOS. CREACION PROPIA DEL AUTOR.**

## Proceso a Seguir en la producción del servicio

El Asesoramiento Contable se concentra en actividades secuenciales que aseguren la generación de los informes y reportes de cada una de las fases que a continuación se describen.

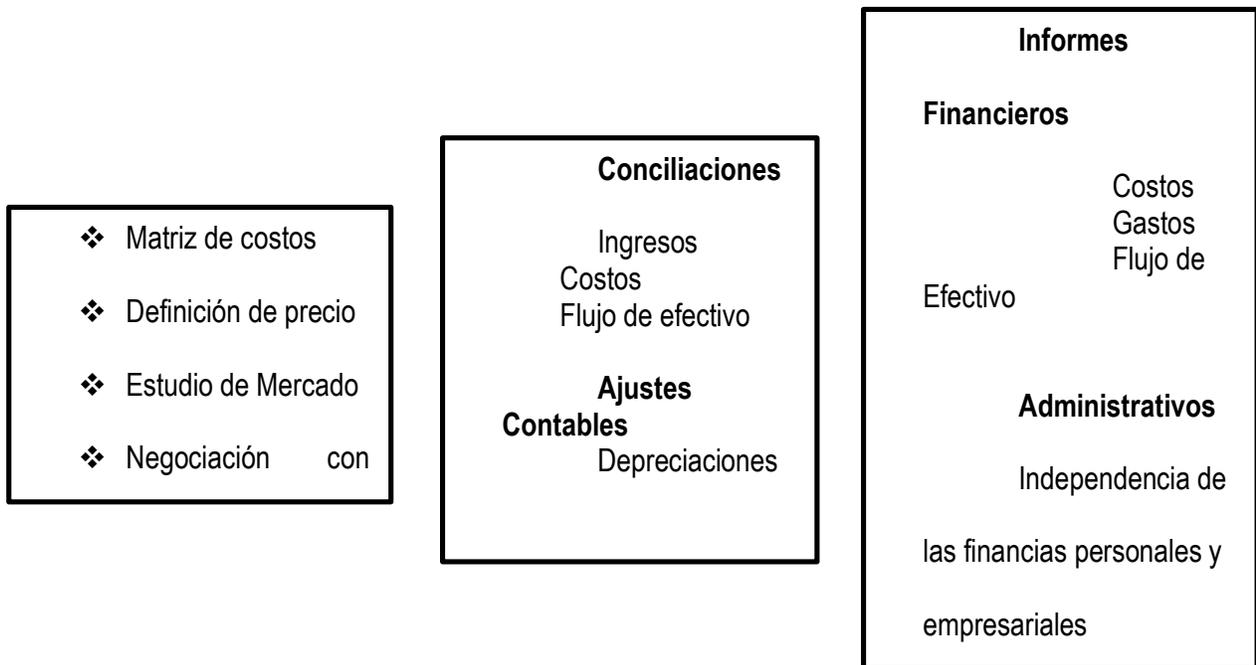
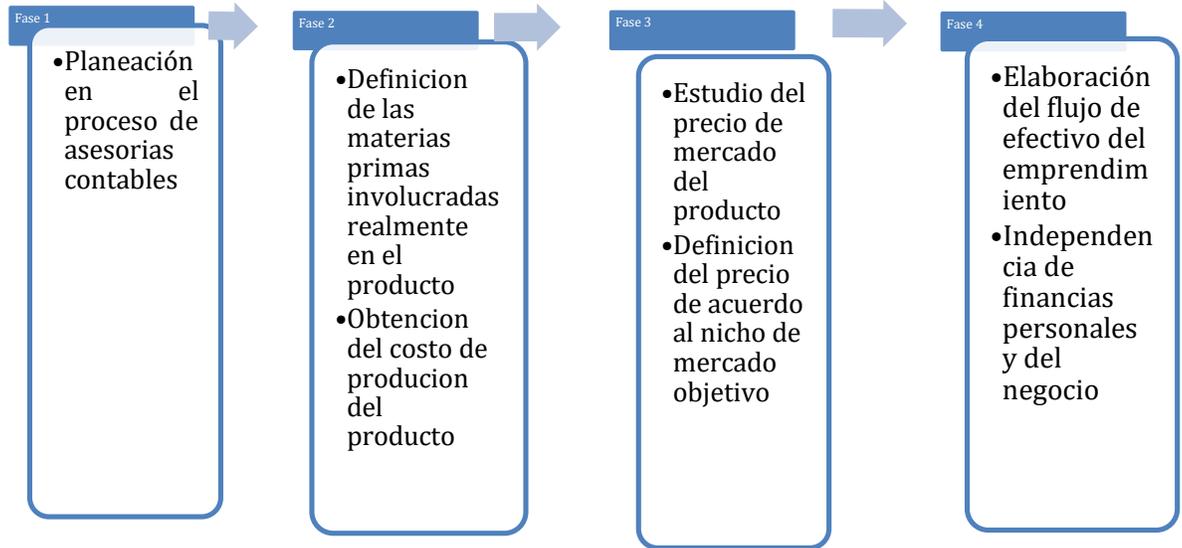


IMAGEN 8. *INFORMES. CREACION PROIA DEL AUTOR.*

## Proceso a seguir en la producción del servicio

A continuación, se muestra el proceso seguido por el asesor.



**IMAGEN 9. SERVICIO. CREACION PROPIA DEL AUTOR.**

Se crearán registros contables, sobre el costo de la producción, la definición de precio del producto, el análisis de mercado, el flujo de efectivo, la negociación con los proveedores, la independencia de las finanzas personales y del negocio, las posibilidades de convertir el emprendimiento en empresa, aplicando normas de contabilidad aceptadas.

## 4 CAPITULO IV: ANÁLISIS ORGANIZACIÓN Y LEGAL

### 4.1 Análisis Organizacional

Angecon Contabilidad en español, para poder desarrollar su actividad, requiere:

- ✓ Realizar el cambio de actividad económica que nos refiere como no responsables de IVA, antiguo régimen simplificado
- ✓ Las prestaciones sociales y la seguridad social serán canceladas por el asesor como independiente
- ✓ Se realizará anualmente la declaración de renta por parte del asesor siempre y cuando cumpla los requisitos
- ✓ Como profesional independiente, no es necesario estar inscrito en cámara y comercio
- ✓ No es necesario que la persona no responsable de IVA facture, pero si se desea hacer, dicha factura debe cumplir con todos los requisitos legales
- ✓ La prestación del servicio por parte de un contador puede tener un nombre comercial, para efectos de marketing, pero en el RUT deben estar los datos del profesional que presta el servicio
- ✓ Como persona natural no responsable de IVA no estoy sometido a realizar ningún tipo de retenciones

## 4.2 Conceptos

**Asesoría:** se refiere al soporte técnico que personal especializado puede ofrecer a una empresa sobre un área determinada, en función de las necesidades de la misma.

**Consultoría:** como servicio profesional y método para introducir cambios no se limita a un tipo particular de organización, de situación económica o empresarial. La consultoría es un servicio independiente. Un consultor debe estar en consideraciones de hacer su propia evaluación de cualquier situación, decir la verdad y recomendar con franqueza y objetividad las medidas que ha de adoptar la organización cliente sin pensar en sus propios intereses. (Peña, 2010)

## 4.3 Normatividad empresarial

- ✓ Se define el tipo de actividad Económica CIIU Principal de la compañía; Asesorías Contables
- ✓ Se realiza el cambio de la actividad económica por la página de la DIAN y se imprime el nuevo RUT
- ✓ Se Gestiona la apertura de una Cuenta Bancaria para consignar mensualmente lo recibido por las asesorías.
- ✓ Se realiza la apertura de un archivo físico y digital, para guardar todos los documentos, en caso de necesitarlos.
- ✓ Actividad CIIU 7412 Actividades de contabilidad, teneduría de libros y auditoría; asesoramiento en materia de impuestos. (www.aldiaempresarios.com, 2019)

#### 4.4 Normatividad laboral

Según la disposición normativa laboral, que rige para el caso de prestación de servicios modelo utilizado por nuestro negocio, designado en el artículo 1495 del código civil que dice, “**ARTICULO 1495. <DEFINICION DE CONTRATO O CONVENCION>**. Contrato o convención es un acto por el cual una parte se obliga para con otra a dar, hacer o no hacer alguna cosa. Cada parte puede ser de una o de muchas personas.” (leyes.co, 2019).

La obligación de nosotros como contratantes es la de solicitar el pago de salud, pensión y ARL, mes vencido, pago realizado sobre el 40% del pago realizado al asesor, entre otras, como reza en artículo de Colombia Legal Corporación, “Contrato de prestación de servicios: ¿Cuál es su naturaleza jurídica?

Actualmente la contratación por prestación de servicios se ha convertido en una de las principales maneras para contratar en el país.

Esta figura define a quien labora por esta contratación en el Código Sustantivo del Trabajo como: “(...) las personas naturales o jurídicas que contraten la ejecución de una o varias obras o la prestación de servicios en beneficios de terceros, por un precio determinado, asumiendo todos los riesgos, para realizarlos con sus propios medios y con libertad y autonomía técnica y directiva.”

## Contrato de prestación de servicios

Una vez comprendido quién accede a este tipo de contratación, debemos saber en cuáles condiciones se puede acudir a ella.

Primero, cuando se trate de obras contratadas a un precio determinado. Segundo, cuando el contratista asuma todos los riesgos de la ejecución de la labor; mientras a su vez, tiene la libertad de remover o contratar al personal que desea para el desarrollo del trabajo; por lo que ha de utilizar sus propias herramientas y medios de pago.

Si bien, este contrato brinda algunas libertades, no se considera como una modalidad de contratación, pues este vínculo se encuentra regulado por el artículo 1495 del Código Civil, lo que lo convierte en una relación de naturaleza civil que depende de lo estipulado por las partes en el contrato. Ello implica que no se encuentra regulado por las normas laborales sino por las civiles.

En consecuencia, es el contratista, usted, quien debe pagar como cotizante el Sistema General de la Seguridad Social en Salud y Pensiones.

¿Si no lo hace?

Bueno, el contratante para contratarlo y en el desarrollo del trabajo, debe verificar su estado de afiliación a salud, pensiones y ARL (cuando el riesgo sea de grado I, II, III);

estando seguro que en los dos primeros las cotizaciones se realicen sobre el 40% del valor mensualizado del contrato (no puede ser inferior a un SMLV ni superior a 25 SLMLV según el artículo 18 de la Ley 1122).

De no hacerlo, el contratante deberá pagar el valor equivalente a los aportes no cotizados o mal cotizados por el contratista.

Si el contratista no cotiza, el contratante puede rehusarse a realizar el contrato o a detenerlo. Este tipo de contrato también exonera al contratante de pagos vacacionales, primas, incapacidades, y cualquier otro beneficio que sea pago de manera adicional al costo pactado entre las partes.

¿Cuál es su naturaleza jurídica?

Debemos indicar que en este tipo de contrato, a diferencia de los contratos de trabajo, no existe una subordinación laboral, la cual ha sido definida por la Corte Constitucional así:

“...Dentro del elemento subordinación se destaca, como ya lo ha sostenido la jurisprudencia, el poder de dirección en la actividad laboral y la potestad disciplinaria que el empleador ejerce sobre sus trabajadores para mantener el orden y la disciplina en su empresa. Esa facultad, como es obvio, se predica solamente respecto de la actividad laboral y gira en torno a los efectos propios de esa relación laboral. Sin embargo, aún en ese ámbito de trabajo

la subordinación no puede ni debe ser considerada como un poder absoluto y arbitrario del empleador frente a los trabajadores...”

De lo anterior, podemos señalar que, la subordinación laboral, es aquella facultad con la que cuenta un empleador para emitir órdenes y directrices a sus empleados, situación que no es dable en las relaciones pactadas mediante contratos por prestación de servicios, pues eventualmente, pueden existir riesgos de reclamaciones legales para el contratante, tal como se señalará más adelante.

Ahora bien, es de aclarar que, en el contrato civil de prestación de servicios, quien presta dichos servicios, puede ser una persona natural o jurídica.

Del mismo modo, una de las particularidades más importantes de este tipo de contrato, es que no hay lugar al pago de prestaciones sociales (Prima de servicios, Cesantías e intereses a las cesantías) ni al pago de vacaciones.

Aunado a lo anterior, es de resaltar que, en estos contratos, es el contratista quien debe afiliarse y asumir el pago de su seguridad social en su totalidad. Sobre el particular, el Ministerio de la Protección Social (Hoy Ministerio del Trabajo) en su Concepto 207209 de 2011 indicó:

“...Se colige de lo anterior que es el mismo contrato el que estipula las obligaciones y responsabilidades entre las partes, pero bajo este supuesto se entiende que quien presta el

servicio solo recibe sus honorarios en las condiciones pactadas sin que pueda reclamar salario, prestaciones o liquidación final al terminar el contrato.

En este orden de ideas, es oportuno aclarar que bajo la figura del contrato de prestación de servicios no existe la obligación para el contratante de responder por la afiliación y aportes a la seguridad social del contratista ni a cumplir las garantías mínimas que son propias del contrato de trabajo, pues como ya se expresó en líneas anteriores, los contratos de prestación de servicios se encuentran regulados en las normas del Código Civil y del Código de Comercio mas no por la legislación laboral...”

¿Cuándo un contrato de prestación de servicios se convierte en un contrato de trabajo?

Tal como ya se manifestó, el elemento determinante para que exista una relación laboral, es la subordinación. Así, cuando el contratante ejerce la misma frente al contratista, estamos frente a una relación de carácter laboral, la cual puede ser determinada por un juez y conllevaría a una condena correspondiente al pago de prestaciones sociales a favor del demandante.

Sobre el particular, la Corte Suprema de Justicia en su Sentencia 39600 del 24 de Abril de 2012 señaló:

“...que no ha sido extraño para la jurisprudencia y la doctrina que en muchas ocasiones se pretende desconocer el contrato de trabajo, debiéndose acudir por el Juzgador al

análisis de las situaciones objetivas presentadas durante la relación, averiguando por todas las circunstancias que rodearon la actividad desarrollada desde su iniciación, teniendo en cuenta la forma como se dio el acuerdo de voluntades, la naturaleza de la institución como tal, si el empleador o institución a través de sus directivos daba órdenes perentorias al operario y como las cumplía, el salario acordado, la forma de pago, cuáles derechos se reconocían, cuál horario se agotaba o debía cumplirse, la conducta asumida por las partes en la ejecución del contrato etc., para de allí deducir el contrato real, que según el principio de la primacía de la realidad, cuando hay discordia entre lo que se ocurre en la práctica y lo que surge de documentos y acuerdos, debe darse preferencia a lo primero, es decir, a lo que sucede en el terreno de los hechos.

Quiere decir lo anterior que, la relación de trabajo no depende necesariamente de lo que las partes hubieren pactado, sino de la situación real en que el trabajador se encuentra colocado.

Es por ello que la jurisprudencia y la doctrina a la luz del artículo 53 de la Carta Política, se orientan a que la aplicación del derecho del trabajo dependa cada vez menos de una relación jurídica subjetiva, cuando de una situación objetiva, cuya existencia es independiente del acto que condiciona su nacimiento aparecen circunstancias claras y reales, suficientes para contrarrestar las estipulaciones pactadas por las partes, por no corresponder a la realidad presentada durante el desarrollo del acto jurídico laboral...”

Ahora bien, es de resaltar que en caso de una eventual reclamación por parte de un contratista, es la empresa quien debe desvirtuar la presunción de existencia de un contrato de trabajo, acreditando al Juez que lo que existió entre las partes fue un contrato civil por prestación de servicios.

¿La exigencia de horario conlleva a determinar que existe un contrato laboral?

No, pues el cumplimiento de horario por parte del contratista es una situación razonable si se pacta, dependiendo la naturaleza del servicio prestado.

Sobre el particular, la Corte Suprema de Justicia en su Sentencia 15678 de 2001 señaló:

“...los horarios y la realización de trabajos en las instalaciones de la empresa no significan per se el establecimiento de una dependencia y subordinación, considera la Corte que aún tomando este último aserto como jurídico, tiene razón el tribunal al emitirlo porque ciertamente la subordinación típica de la relación de trabajo no se configura automáticamente por el hecho de que desde el inicio o en un determinado momento del vínculo jurídico convengan los contratantes un horario de prestación de servicios y la realización de éstos dentro de las instalaciones del beneficiario de los mismos, puesto que si bien algunas veces ello puede ser indicio de subordinación laboral, tales estipulaciones no son exóticas ni extrañas a negocios jurídicos diferentes a los del trabajo, y en especial a ciertos contratos civiles de prestación de servicios o de obra en los que es razonable una previsión de esa

naturaleza para el buen suceso de lo convenido, sin que por ello se despoje necesariamente el contratista de su independencia.

Además, conviene reiterar que en orden a esclarecer la subordinación, a menos que se pacte ella expresamente por las partes, es menester analizar el conjunto de factores determinantes del núcleo de la vinculación jurídica, y no aisladamente algunos de sus elementos, porque es precisamente ese contexto el que permite detectar tanto la real voluntad de los contratantes como la primacía de la realidad sobre las formalidades...”

Así las cosas, si a un contratista se le exige horario, no necesariamente existe subordinación por tal hecho, pues es una situación que por necesidades del servicio se puede pactar entre las partes.

¿Impartir instrucciones conlleva a determinar que existe un contrato laboral?

No, pues la vigilancia, control y supervisión que se ejerce sobre las actividades del contratista están permitidas dentro de los contratos de prestación de servicios, ya que jurisprudencialmente, se ha señalado que la sola existencia de órdenes o instrucciones, no configura la existencia de un contrato laboral.

Sobre el particular, la Corte Suprema de Justicia en su Sentencia 16062 de 2001 señaló:

“...Es que definitivamente la vigilancia, el control y la supervisión que el contratante de un convenio comercial o civil realiza sobre la ejecución y las obligaciones derivadas del mismo, en ningún caso es equiparable a los conceptos de “subordinación y dependencia” propios de la relación de trabajo, pues estas últimas tienen una naturaleza distinta a aquellos; en todo caso, las instrucciones específicas hay que valorarlas dentro del entorno de la relación

y no descontextualizada menté como lo intenta el censor, pues son precisamente esas circunstancias peculiares las que en determinado momento permiten colegir si las órdenes o instrucciones emitidas corresponden a un tipo de contrato, su desenvolvimiento y la naturaleza de la instrucción impartida, lo que impide tener los documentos transcritos como señal de una relación de trabajo...”

Así las cosas, si a un contratista se le imparten instrucciones, no necesariamente existe subordinación por tal hecho, pues todo contrato implica obligaciones para las partes.”  
(Colombia Legal Corporation, 2018)

#### **4.5 Normatividad ambiental**

ANGECON CONTABILIDAD EN ESPAÑOL, implementara dentro de nuestra estructura la Responsabilidad Social Empresarial con el medio ambiente, por medio de ella implantaremos, las 3 R (Reciclar, Reducir, Reutilizar), a través del uso adecuado del papel, utilizándolo por las dos caras, el cuidado del agua en las instalaciones, aprovechamiento de la luz natural, apagar la luz y los equipos que no se utilizan y en general todas aquellas acciones responsables para la conservación del medio ambiente.

Entre otras las enmarcadas en la revista ambiental catorce 6, “Proyecto de Ley para el Derecho Fundamental al agua. Pretende establecer “el agua como derecho fundamental, dentro del Capítulo I del Título II de la Constitución Política de Colombia”

Proyecto de Ley para la Solución de Conflictos Ambientales. Proyecto de Ley 056 de 2016. Adopta medidas de política para la solución de conflictos socio-ambientales con esquemas de pago por servicios ambientales. Establece el PSA como instrumento para la solución de conflictos socio-ambientales, como alternativa para el postconflicto, y que a su vez contribuirá al logro de los compromisos adquiridos por el país frente al cambio climático.

Proyecto de Ley para el Derecho Fundamental al agua. Pretende establecer “el agua como derecho fundamental, dentro del Capítulo I del Título II de la Constitución Política de Colombia”

Proyecto de Ley Estatutaria. Por medio de la cual se dictan disposiciones en materia de participación ciudadana. Su objetivo es modernizar el funcionamiento de los mecanismos de participación ciudadana y promover nuevos mecanismos que faciliten el diálogo entre el gobierno y la ciudadanía.

Proyecto de Ley Consejos Territoriales de Planeación en materia ambiental. Busca fortalecer la gestión ambiental municipal y garantizar, por mandato de la Corte Constitucional, la participación activa y eficaz a las entidades municipales y por ende a la ciudadanía en materia ambiental y especialmente sobre la protección de su patrimonio natural y cuencas hídricas.

Proyecto de Ley 311 de 2019 Impuesto al carbono en PND. Se modifica el artículo 222 de la Ley 1819 de 2016, relacionado con la base gravable y tarifa: El impuesto al carbono

tendrá una tarifa fija específica considerando el factor de emisión de dióxido de carbono (CO2) para cada combustible determinado expresado en kg de CO2 y se asigna el valor de la tarifa por unidad de combustibles de acuerdo a la tabla estipulada.” (REVISTACATORSE6, 2018)

#### 4.6 Costos Administrativos

En este aparte se listan todos los costos en que incurrirá el modelo de negocio en cada uno de los cuatro trimestres del año.

	CANTIDAD	GASTOS	VALOR	TOTALES	CANTIDAD	GASTOS	VALOR	TOTALES	CANTIDAD	GASTOS	VALOR	TOTALES	CANTIDAD	GASTOS	VALOR	TOTALES			
PAGO ASESOR	1	FUO	\$ 1,376,126	\$ 1,376,126	2	FUO	\$ 1,376,126	\$ 2,752,252	2	FUO	\$ 1,376,126	\$ 2,752,252	3	FUO	\$ 1,376,126	\$ 4,128,378			
GASTO DE TRANSPORTE	1	FUO	\$ 120,000	\$ 120,000	2	FUO	\$ 120,000	\$ 240,000	2	FUO	\$ 120,000	\$ 240,000	3	FUO	\$ 120,000	\$ 360,000			
CONSUMO LINEA CELULAR	1	FUO	\$ 33,500	\$ 33,500	2	FUO	\$ 33,500	\$ 67,000	2	FUO	\$ 33,500	\$ 67,000	3	FUO	\$ 33,500	\$ 100,500			
DEPRECIACION COMPUTADOR	1	FUO	\$ 11,667	\$ 11,667	2	FUO	\$ 11,667	\$ 23,334	2	FUO	\$ 11,667	\$ 23,334	3	FUO	\$ 11,667	\$ 35,001			
DEPRECIACION IMPRESORA	1	FUO	\$ 5,497	\$ 5,497	1	FUO	\$ 5,497	\$ 5,497	1	FUO	\$ 5,497	\$ 5,497	1	FUO	\$ 5,497	\$ 5,497			
SERVICIO LUZ	2	VARIABLE	\$ 7,200	\$ 14,400	3	VARIABLE	\$ 7,200	\$ 21,600	3	VARIABLE	\$ 7,200	\$ 21,600	4	VARIABLE	\$ 7,200	\$ 28,800			
PAPELERIA	1	VARIABLE	\$ 11,000	\$ 11,000	2	VARIABLE	\$ 11,000	\$ 22,000	2	VARIABLE	\$ 11,000	\$ 22,000	3	VARIABLE	\$ 11,000	\$ 33,000			
CARTUCHOS	0.5	VARIABLE	\$ 35,000	\$ 17,500	1	VARIABLE	\$ 35,000	\$ 35,000	1	VARIABLE	\$ 35,000	\$ 35,000	15	VARIABLE	\$ 35,000	\$ 52,500			
TOTAL GASTOS I TRIMESTRE				\$ 1,589,690	TOTAL GASTOS II TRIMESTRE				\$ 3,166,683	TOTAL GASTOS III TRIMESTRE				\$ 3,166,683	TOTAL GASTOS IV TRIMESTRE				\$ 4,743,676

#### IMAGEN 10. COSTOS. CREACION PROPIA DEL AUTOR.

Se designa el pago de \$1.376.126 al asesor que brindara las charlas, donde se incluye el salario mínimo, el auxilio de transporte, las cesantías, la prima de servicios, las vacaciones, y su pago como independiente de salud, pensión, caja de compensación y ARL, para la producción del servicio se necesitan 72 hojas mensualmente y se designa una resma de papel tamaño carta mensualmente que cuesta \$11.000, los cartuchos para la impresión tienen un costo de \$35.000 y se pueden imprimir aproximadamente 150 hojas se designó un costo mensual de \$17.500, el consume de energía del portátil y la impresora evaluado en un internet

es de \$7.200 cada uno mensualmente, para el desplazamiento a la fundación se designó un gasto de transporte de \$5.000 para ir y volver, además de estos costos se prevé, servicio de celular de \$33.500 y la depreciación del computador \$11.667 y la impresora de \$5.497.

#### 4.7 Matriz FODA

El análisis de la matriz FODA, nos indica que debemos implementar una política de mantención de costos y gastos al mínimo para poder ofrecer un precio asequible a los usuarios, que debemos implementar cada día un valor agregado a los servicios brindados para fidelizar los clientes, se debe pensar en la adquisición de un sitio adecuado para que los usuarios vengan a nuestras instalaciones donde se cuente con todas las facilidades en la entrega del servicio.

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
Ya conocemos el sector	No hay consultores que se enfoquen en nuestro nicho de mercado
Personal especializado y con conocimiento de cada uno de los portafolios de servicio	Los precios que ofrecemos son únicos en el mercado
Tecnología adecuada	De acuerdo a información publicada por la revista dinero los servicios de consultoría estratégica continúan creciendo dados los cambios del mercado
Alianzas estratégicas	El nivel de vendedores ambulantes crece anualmente en nuestro país.
Precios de costo, que permiten cubrir los gastos y crecer	
DEBILIDADES	AMENAZAS
Ser nuevos en el mercado	Antigüedad en el mercado de los demás consultores
Sobreoferta en el mercado	Competitividad en los precios
Retribución económica por los servicios	Incremento de contadores en el mercado
No tener oficina de atención al cliente	Contar con competencia desleal

**IMAGEN 11. MATRIZ FODA. CREACION PROPIA DEL AUTOR.**

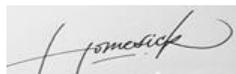
## 5 CAPITULO V: ANÁLISIS FINANCIERO.

### 5.1 Balance Apertura

Para poner en funcionamiento las asesorías se cuenta con, una impresora EPSON L 380 y un computador portátil Lenovo.

#### **IMAGEN 12. BALANCE APERTURA. CREACION PROPIA DEL AUTOR.**

En la apertura de la prestación del servicio se contara con un computador portátil y una impresora, no tendremos un local ya que la fundación Unbound nos facilita sus instalaciones.

<b>ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE 2018</b>			
<b><u>ACTIVOS</u></b>		<b><u>PASIVO</u></b>	
<b><u>ACTIVO CIRCULANTE</u></b>		<b><u>PASIVO CIRCULANTE</u></b>	
Caja		Proveedores	
Bancos		Acreedores	
Anticipo de impuestos		Pasivo por impuestos	
Cuentas por cobrar		Beneficios a Empleados	
<b>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>-</b>	<b>TOTAL PASIVO CIRCULANTE</b>	<b>-</b>
<b><u>ACTIVO FIJO</u></b>		<b><u>PASIVO A LARGO PLAZO</u></b>	
Mobiliario y equipo		Documentos por pagar a largo plazo	
Depreciacion acumulada		<b>TOTAL PASIVO CIRCULANTE</b>	<b>-</b>
Equipo de Computo	1,235,799	<b>SUMA DEL PASIVO</b>	<b>-</b>
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>1,235,799</b>	<b><u>CAPITAL CONTABLE</u></b>	
<b><u>ACTIVO DIFERIDO</u></b>		Capital Social	1,235,799
Rentas pagadas por anticipo		Resultado de ejercicios anteriores	-
Otros activos diferidos		Resultado del ejercicio	
<b>TOTAL ACTIVO DIFERIDO</b>	<b>-</b>	<b>TOTAL CAPITAL CONTABLE</b>	<b>1,235,799</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>1,235,799</b>	<b>SUMA DEL PASIVO + CAPITAL CONTABLE</b>	<b>1,235,799</b>
			
<b>GERENTE</b>	<b>CONTADOR</b>	<b>REVISOR FISCAL</b>	
	<b>T-787877-T</b>	<b>TP-646534-T</b>	

## 5.2 Plan de Ingresos

ANGECON CONTABILIDAD EN ESPAÑOL												
PROYECCIONES DE VENTAS												
DETALLE	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
SERVICIO	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240
PRECIO	\$ 8,000	\$ 8,000	\$ 8,000	\$ 8,000	\$ 8,000	\$ 8,000	\$ 8,000	\$ 8,000	\$ 8,000	\$ 8,000	\$ 8,000	\$ 8,000
TOTAL SERVICIOS	\$ 1,920,000	\$1,920,000	\$1,920,000	\$1,920,000	\$1,920,000	\$1,920,000	\$1,920,000	\$1,920,000	\$1,920,000	\$1,920,000	\$1,920,000	\$1,920,000
INNPULSA												
FED	\$ 67,000	\$ 67,000	\$ 67,000	\$ 67,000	\$ 67,000	\$ 67,000	\$ 67,000	\$ 67,000	\$ 67,000	\$ 67,000	\$ 67,000	\$ 67,000
FONDO EMPRENDER												
TOTAL INGRESOS	\$ 1,987,000	\$1,987,000	\$1,987,000	\$1,987,000	\$1,987,000	\$1,987,000	\$1,987,000	\$1,987,000	\$1,987,000	\$1,987,000	\$1,987,000	\$1,987,000

**IMAGEN 13. PROYECCION INGRESOS. CREACION PROPIA DEL AUTOR.**

Para el inicio de la prestación del servicio a los usuarios, contamos con el apoyo de la fundación Unbound, fundación cristiana que inicio en 1981 con un plan de padrinos para niños, y se transformó alrededor del 2013 en lo que conocemos hoy día, apoyan personas en condición de vulnerabilidad, priorizando niños y mujeres cabeza de hogar, allí durante la práctica apoye mujeres cabeza de hogar emprendedoras y gracias al trabajo realizado evidenciaron la necesidad de una asesoría contable, para estos emprendimientos, ellos nos abren las puertas de su punto ubicado en suba, y nos permiten atender a 60 mujeres cabeza de hogar en condición de vulnerabilidad a las que la fundación patrocina su proyecto de emprendimiento, con inversión semilla que deben legalizar ante la fundación con recibos de compra de materias primas, pago de servicios, etc. Ellos garantizan que parte de la inversión semilla sea destinada al pago de la asesoría para fortalecer sus emprendimientos, y nos piden garantizar con algunos requisitos el aprovechamiento de las asesorías, esto nos garantiza una entrada de efectivo para el proyecto por 240 servicios a \$8.000 cada uno de \$1.920.000, por los primeros tres meses, más adelante dependerá de la evaluación de resultados de las asesorías.

Se presentan propuestas de trabajo a Innpulsa, Fondo de Emprendimiento Departamental y Fondo Emprender, para participar en la asignación de capital semilla, que sea un capital que nos permita subsanar los gastos incurridos en la producción del servicio, ellos asignan entre \$804.000 y \$132.0000.000, dependiendo de las características del proyecto.

La presentación del proyecto implica una revisión del mismo por parte de las instituciones, aquellos proyectos que sean viables les otorgan la compañía de un asesor y después del acompañamiento vuelve a ser revisado, de esta revisión los que adquieren el capital firman un acuerdo con el fondo de colaboración y después de un año de estar funcionando lo vuelven a evaluar para definir si el monto que le otorgaron es condonable o debe ser pagado.

Además se proyecta la penetración la fundación Funpavi que nos permite asesorar 50 mujeres cabeza de hogar en el segundo trimestre y vender 200 servicios , proyectamos que para el tercer trimestre penetremos la fundación Nueva vida para mujeres donde asesoramos a 45 mujeres en situación de vulnerabilidad, vendiendo 180 servicios, aunque para este mismo trimestre perdemos la fundación Funpavi por falta de capacitación del asesor, proyectamos para el cuarto trimestre continuar con Unbound, Fundación nueva vida para mujeres, y recuperar la fundación Funpavi.

Realizar llamadas aleatoriamente a posibles clientes, a quienes ubicaremos por medio de fundaciones, a través de las Juntas de Acción Comunal, a través de comunidades religiosas, se asistirá a ferias empresariales para poder conformar una base de datos. Obtener comunicación comercial por vía electrónica bien sea la página web o el correo electrónico, fidelizando el trato con el usuario.

### **5.3 Proyección de estado de resultados**

Al realizar la proyección anual del estado de resultados, vemos que con la proyección de ingresos por servicios y la obtención de la ayuda del plan semilla, se cubren los gastos de producción y se obtiene una ganancia de \$4.083.804, generando un resultado positivo para el periodo de un año.

**ANGECON CONTABILIDAD EN ESPAÑOL**

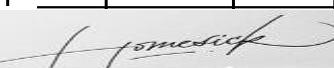
**ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL**

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	AÑO
Ingresos	1,920,000	1,920,000	1,920,000	3,520,000	3,520,000	3,520,000	3,360,000	3,360,000	3,360,000	4,960,000	4,960,000	4,960,000	41,280,000
Innpulsa-FED-Fondo emprender	67,000	67,000	67,000	67,000	67,000	67,000	67,000	67,000	67,000	67,000	67,000	67,000	804,000
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>1,987,000</b>	<b>1,987,000</b>	<b>1,987,000</b>	<b>3,587,000</b>	<b>3,587,000</b>	<b>3,587,000</b>	<b>3,427,000</b>	<b>3,427,000</b>	<b>3,427,000</b>	<b>5,027,000</b>	<b>5,027,000</b>	<b>5,027,000</b>	<b>42,084,000</b>
<b>PAGO ASESOR</b>	<b>1,376,126</b>	<b>1,376,126</b>	<b>1,376,126</b>	<b>2,752,252</b>	<b>2,752,252</b>	<b>2,752,252</b>	<b>2,752,252</b>	<b>2,752,252</b>	<b>2,752,252</b>	<b>4,128,378</b>	<b>4,128,378</b>	<b>4,128,378</b>	<b>33,027,024</b>
Sueldos	828,116	828,116	828,116	1,656,232	1,656,232	1,656,232	1,656,232	1,656,232	1,656,232	2,484,348	2,484,348	2,484,348	19,874,784
Auxilio de transporte	97,032	97,032	97,032	194,064	194,064	194,064	194,064	194,064	194,064	291,096	291,096	291,096	2,328,768
Cesantias	79,215	79,215	79,215	158,430	158,430	158,430	158,430	158,430	158,430	237,645	237,645	237,645	1,901,160
Intereses Cesantias	9,252	9,252	9,252	18,504	18,504	18,504	18,504	18,504	18,504	27,756	27,756	27,756	222,048
Prima de Servicios	77,063	77,063	77,063	154,126	154,126	154,126	154,126	154,126	154,126	231,189	231,189	231,189	1,849,512
Vacaciones	39,979	39,979	39,979	79,958	79,958	79,958	79,958	79,958	79,958	119,937	119,937	119,937	959,496
Salud	103,600	103,600	103,600	207,200	207,200	207,200	207,200	207,200	207,200	310,800	310,800	310,800	2,486,400
Pension	132,500	132,500	132,500	265,000	265,000	265,000	265,000	265,000	265,000	397,500	397,500	397,500	3,180,000
Arl	4,400	4,400	4,400	8,800	8,800	8,800	8,800	8,800	8,800	13,200	13,200	13,200	105,600
Caja Compensacion	4,969	4,969	4,969	9,938	9,938	9,938	9,938	9,938	9,938	14,907	14,907	14,907	119,461
Depreciación	17,164	17,164	17,164	28,831	28,831	28,831	28,831	28,831	28,831	40,498	40,498	40,498	345,972
Computador	11,667	11,667	11,667	23,334	23,334	23,334	23,334	23,334	23,334	35,001	35,001	35,001	280,008
Impresora	5,497	5,497	5,497	5,497	5,497	5,497	5,497	5,497	5,497	5,497	5,497	5,497	65,964
Diversos	148,500	148,500	148,500	297,000	297,000	297,000	297,000	297,000	297,000	445,500	445,500	445,500	3,564,000
Cartuchos	17,500	17,500	17,500	35,000	35,000	35,000	35,000	35,000	35,000	52,500	52,500	52,500	420,000
Papelería	11,000	11,000	11,000	22,000	22,000	22,000	22,000	22,000	22,000	33,000	33,000	33,000	264,000
Gastos de transporte	120,000	120,000	120,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	360,000	360,000	360,000	2,880,000
<b>Servicios</b>	<b>47,900</b>	<b>47,900</b>	<b>47,900</b>	<b>88,600</b>	<b>88,600</b>	<b>88,600</b>	<b>88,600</b>	<b>88,600</b>	<b>88,600</b>	<b>129,300</b>	<b>129,300</b>	<b>129,300</b>	<b>1,063,200</b>
Energía	14,400	14,400	14,400	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	28,800	28,800	28,800	259,200
Celular	33,500	33,500	33,500	67,000	67,000	67,000	67,000	67,000	67,000	100,500	100,500	100,500	804,000
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>1,589,690</b>	<b>1,589,690</b>	<b>1,589,690</b>	<b>3,166,683</b>	<b>3,166,683</b>	<b>3,166,683</b>	<b>3,166,683</b>	<b>3,166,683</b>	<b>3,166,683</b>	<b>4,743,676</b>	<b>4,743,676</b>	<b>4,743,676</b>	<b>38,000,196</b>

<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	397,310	397,310	397,310	420,317	420,317	420,317	260,317	260,317	260,317	283,324	283,324	283,324	4,083,804
--------------------------------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	-----------

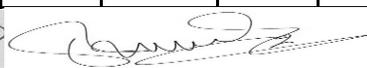


GERENTE



CONTADOR

TP 787877-T



REVISOR FISCAL

TP 646534-T

**IMAGEN 14. PROYECCION ESTADO DE RESULTADOS. CREACION PROPIA DEL AUTOR.**

## **5.4 Flujo de Caja**

Realizado el flujo de caja proyectado a un año, con las ventas estables de tres fundaciones y los gastos estables de tres asesores, se evidencia una situación sana de liquidez del proyecto, con el flujo de efectivo obtenido, es posible adquirir un préstamo de libre inversión, con una tasa del 17,46% anual y cuotas fijas a tres años de \$218,735, para invertir en el fortalecimiento del negocio y duplicar todos los indicadores de beneficios sociales.

**ANGECON CONTABILIDAD EN ESPAÑOL**

**FLUJO DE CAJA PROYECTO PURO**

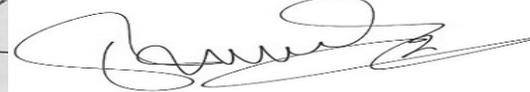
DETALLE	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
Ingresos	1.987.000	1.987.000	1.987.000	3.587.000	3.587.000	3.587.000	3.427.000	3.427.000	3.427.000	5.027.000	5.027.000	5.027.000
<b>Total Ingresos</b>	<b>1.987.000</b>	<b>1.987.000</b>	<b>1.987.000</b>	<b>3.587.000</b>	<b>3.587.000</b>	<b>3.587.000</b>	<b>3.427.000</b>	<b>3.427.000</b>	<b>3.427.000</b>	<b>5.027.000</b>	<b>5.027.000</b>	<b>5.027.000</b>
<b>Egresos</b>												
Energia	14.400	14.400	14.400	21.600	21.600	21.600	21.600	21.600	21.600	28.800	28.800	28.800
Celular	33.500	33.500	33.500	67.000	67.000	67.000	67.000	67.000	67.000	100.500	100.500	100.500
Salarios	1.376.126	1.376.126	1.376.126	2.752.252	2.752.252	2.752.252	2.752.252	2.752.252	2.752.252	4.128.378	4.128.378	4.128.378
Otros Egresos	148.500	148.500	148.500	297.000	297.000	297.000	297.000	297.000	297.000	445.500	445.500	445.500
Depreciaciones	17.164	17.164	17.164	28.831	28.831	28.831	28.831	28.831	28.831	40.498	40.498	40.498
<b>Total Egresos</b>	<b>1.589.690</b>	<b>1.589.690</b>	<b>1.589.690</b>	<b>3.166.683</b>	<b>3.166.683</b>	<b>3.166.683</b>	<b>3.166.683</b>	<b>3.166.683</b>	<b>3.166.683</b>	<b>4.743.676</b>	<b>4.743.676</b>	<b>4.743.676</b>
<b>Saldo Neto</b>	<b>397.310</b>	<b>397.310</b>	<b>397.310</b>	<b>420.317</b>	<b>420.317</b>	<b>420.317</b>	<b>260.317</b>	<b>260.317</b>	<b>260.317</b>	<b>283.324</b>	<b>283.324</b>	<b>283.324</b>
<b>Saldo Acumulado</b>	<b>397.310</b>	<b>794.620</b>	<b>1.191.930</b>	<b>1.612.247</b>	<b>2.032.564</b>	<b>2.452.881</b>	<b>2.713.198</b>	<b>2.973.515</b>	<b>3.233.832</b>	<b>3.517.156</b>	<b>3.800.480</b>	<b>4.083.804</b>



GERENTE



CONTADOR  
TP 787877-T



REVISOR FISCAL  
TP 646534-T

**IMAGEN 15. PROYECCION FLUJO DE CAJA. CREACION PROPIA DEL AUTOR.**

## 5.5 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio se tiene en cuenta con los costos variables y los gastos fijos; el punto de equilibrio se logra al generar unas ventas aproximadas mensuales de \$1.584.000, o 198 servicios.

Después de lograr el nivel de aceptación requerido, se definirá una tarifa según corresponda a la experiencia y percepción que obtenga cada cliente según lo soliciten con respecto a los productos y servicios ofrecidos por ANGECON CONTABILIDAD EN ESPAÑOL, es decir que se impone por un lado la capacidad de la asesoría para lograr resultados netamente exitosos y en un corto tiempo, en razón a la alta calidad académica y profesional del talento humano que la conforma.

### PUNTO DE EQUILIBRIO

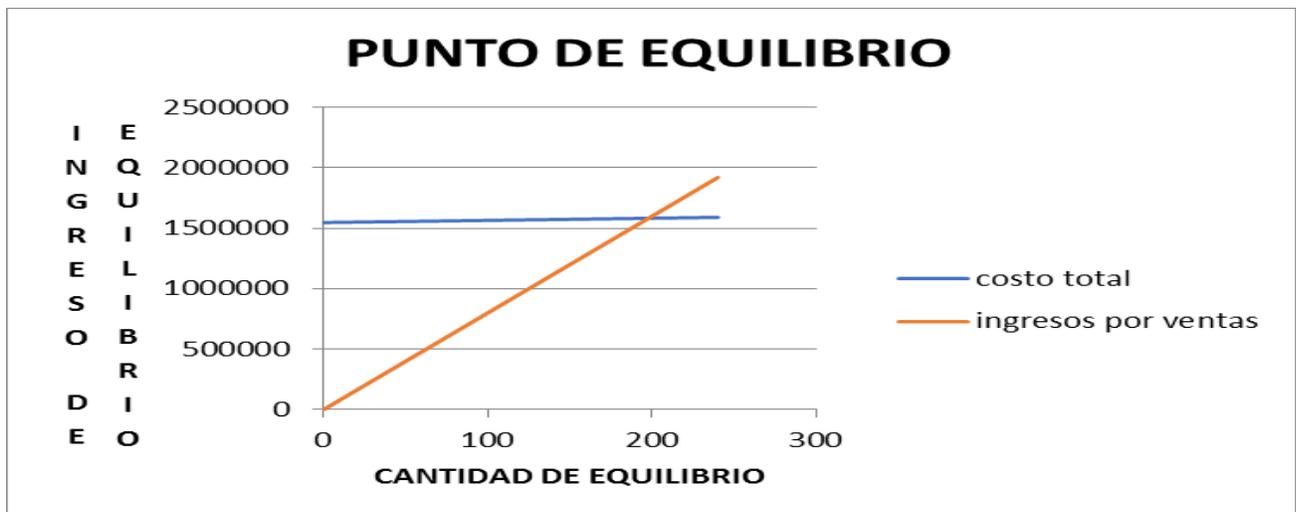
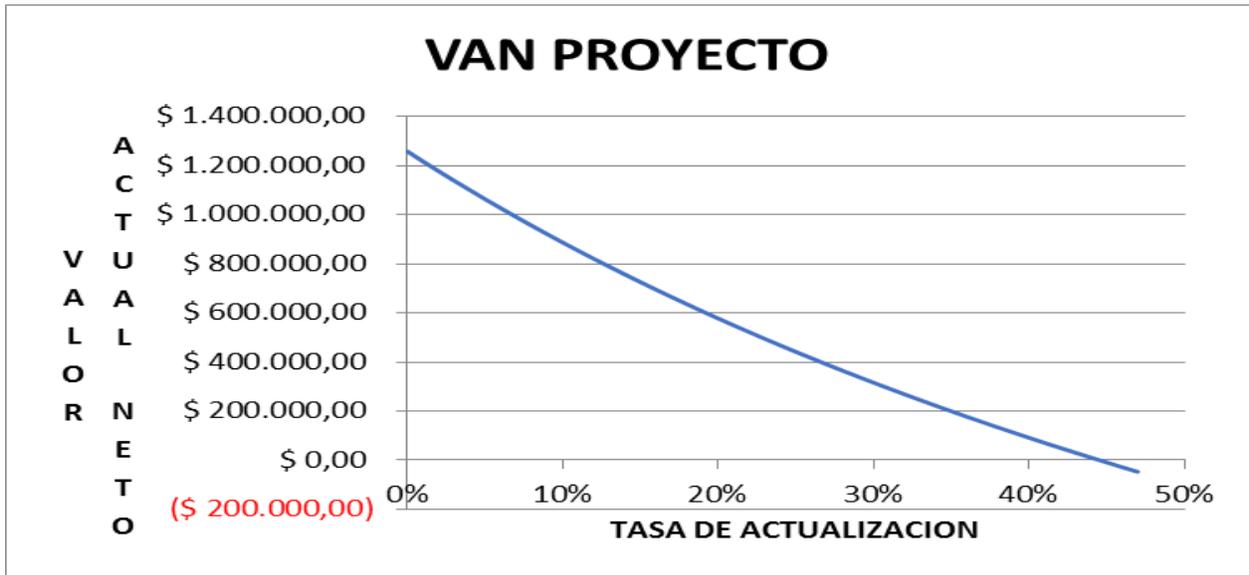


IMAGEN 16. *PUNTO EQUILIBRIO. CREACION PROPIA DEL AUTOR.*

## 5.6 Indicadores Financieros (TIR - VAN)



**IMAGEN 17. VAN. CREACION PROPIA DEL AUTOR**

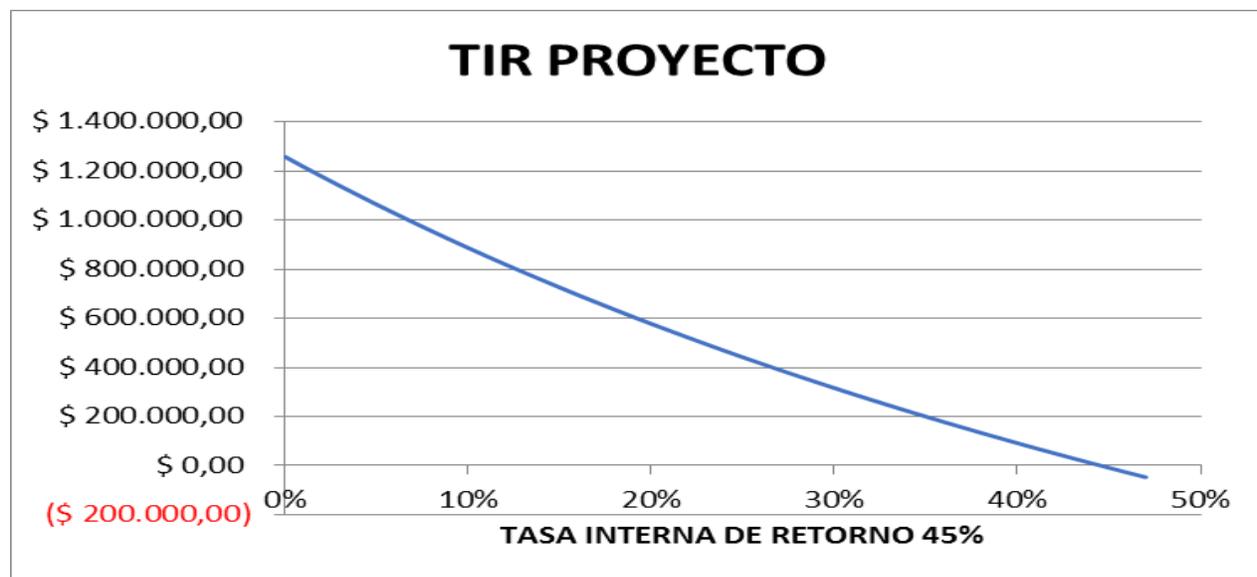
Como dice la revista conexionesan el valor actual neto (VAN) es un indicador financiero que sirve para determinar la viabilidad de un proyecto. Si tras medir los flujos de los futuros ingresos y egresos y descontar la inversión inicial queda alguna ganancia, el proyecto es viable.

Si existen varias opciones de inversión, el VAN también sirve para determinar cuál de los proyectos es más rentable. También es muy útil para definir la mejor opción dentro de un mismo proyecto, considerando distintas proyecciones de flujos de ingresos y egresos. Igualmente, este indicador nos permite, al momento de vender un proyecto o negocio, determinar si el precio ofrecido está por encima o por debajo de lo que se ganaría en caso de no venderlo.

**VAN < 0 el proyecto no es rentable.** Cuando la inversión es mayor que el BNA (VAN negativo o menor que 0) significa que no se satisface la TD.

**VAN = 0 el proyecto es rentable**, porque ya está incorporado ganancia de la TD. Cuando el BNA es igual a la inversión (VAN igual a 0) se ha cumplido con la TD.

**VAN > 0 el proyecto es rentable.** Cuando el BNA es mayor que la inversión (VAN mayor a 0) se ha cumplido con dicha tasa y además, se ha generado una ganancia o beneficio adicional. (conexionesan, 2017)



**IMAGEN 18. TIR. CREACION PROPIA DEL AUTOR**

**Tasa Interna de Retorno (TIR).** Como dice la revista buenos negocios. Este indicador se relaciona con el VAN, ya que, utilizando una fórmula similar, determina cuál es la tasa de descuento que hace que el VAN de un proyecto sea igual a cero. Es decir, que se expresa como un porcentaje (TIR=12%, por ejemplo). En términos conceptuales, puede entenderse como la tasa de interés máxima a la que es posible endeudarse para financiar el proyecto, sin que genere pérdidas. (EQUIPO EDITORIAL BUENOS NEGOCIOS, 2013)

## CONCLUSIONES E IMPACTOS

- Se determinó que los emprendimientos de mujeres, vendedores ambulantes y jóvenes emprendedores, necesitan asesoría en, técnicas de costeo, análisis de precio de mercado, análisis de viabilidad financiera del negocio, flujo de efectivo, separación de las finanzas del negocio de las personales, acompañamiento para solicitar créditos.
- Se determinó el precio de mercado, para poder acceder al nicho, competir con los asesores existentes y cubrir los costos y gastos generados en el servicio, un valor de ocho mil pesos por servicio.
- Identificación mediante indicadores financieros, punto de equilibrio, VAN y TIR, de las necesidades de sostenibilidad de la empresa.
- La implementación del proyecto permite un enfoque en el servicio social para hacer más digna la vida de todos los emprendedores.
- Se determinó que los emprendimientos de mujeres, vendedores ambulantes y jóvenes emprendedores pueden ser el motor de la economía nacional por su gran participación en el mercado, con la obtención de información financiera que les permita fortalecerse.
- Definición de los costes en valor monetario de la constitución del modelo de negocio.
- Programar como plan de prevención, la revisión de las proyecciones de venta trimestralmente para efectuar modificaciones y/o correcciones al presupuesto con

el fin de lograr su cumplimiento, buscando con estrategias de mercado nuevos clientes

## BIBLIOGRAFÍA

- actualicese.com*. (28 de 12 de 2018). Obtenido de *actualicese.com*:  
<https://actualicese.com/normatividad/2018/12/28/ley-1943-de-28-12-2018-ley-de-financiamiento/>
- C., M. A. (12 de 01 de 2017). *www.elespectador.com*. Obtenido de *www.elespectador.com*:  
<https://www.elespectador.com/noticias/economia/nuevos-impuestos-2017-sabe-si-su-contador-confiable-articulo-674390>
- Camara de Comercio de Bogotá. (31 de 03 de 2018). *www.ccb.org.co*. Obtenido de  
<https://www.ccb.org.co/Sala-de-prensa/Noticias-CCB/2018/Enero/Bogota-Region-cerro-2017-con-728.784-empresas-y-establecimientos-de-comercio>
- Colombia Legal Corporation. (14 de 05 de 2018). <https://colombialegalcorp.com>. Recuperado el 11 de 03 de 2019, de <https://colombialegalcorp.com>:  
<https://colombialegalcorp.com/contrato-de-prestacion-de-servicios/>
- conexionesan. (24 de 01 de 2017). *www.esan.edu.pe*. Obtenido de *www.esan.edu.pe*:  
<https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/01/fundamentos-financieros-el-valor-actual-neto-van/>
- DANE. (2018). *www.dane.gov.co*. Obtenido de Dinamica Empresarial de Bogotá:  
[https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech\\_informalidad/bol\\_ech\\_informalidad\\_sep18\\_nov18.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech_informalidad/bol_ech_informalidad_sep18_nov18.pdf)
- EQUIPO EDITORIAL BUENOS NEGOCIOS. (08 de 01 de 2013). *www.buenosnegocios.com*. Obtenido de *www.buenosnegocios.com*: <https://www.buenosnegocios.com/van-y-tir-cuanto-vale-una-inversion-n247>

García, R. (28 de 11 de 1943). *hermanasbuenpastor.org*. Obtenido de [www.hermanasbuenpastor.org/web/recursos.../30-sje-su-vida?...157...garcia-herreros](http://www.hermanasbuenpastor.org/web/recursos.../30-sje-su-vida?...157...garcia-herreros)

Garzon, A. (14 de 08 de 2018). *concejodebogota.gov.co*. Obtenido de [concejodebogota.gov.co](http://concejodebogota.gov.co): <http://concejodebogota.gov.co/de-los-51-781-vendedores-informales-registrados-en-bogota-solo-el-8-9/cbogota/2018-08-14/141754.php>

leyes.co. (20 de 02 de 2019). <http://leyes.co/>. Recuperado el 11 de 03 de 2019, de <http://leyes.co/>: [http://leyes.co/codigo\\_civil/1495.htm](http://leyes.co/codigo_civil/1495.htm)

Peña, G. M. (12 de 12 de 2010). *repository.ean.edu.co*. Obtenido de [repository.ean.edu.co](http://repository.ean.edu.co): <https://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/242/FandinoLibardo2010.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

REVISTACATORSE6. (24 de 07 de 2018). <https://www.catorce6.com>. Recuperado el 11 de 03 de 2019, de <https://www.catorce6.com>: <https://www.catorce6.com/legal>

*secretaria general del senado*. (31 de 12 de 2018). Obtenido de *secretaria general del senado*: [http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley\\_1014\\_2006.html](http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1014_2006.html)

skyscrapercity. (28 de 04 de 2018). *www.skyscrapercity.com*. Recuperado el 11 de 03 de 2019, de [www.skyscrapercity.com](http://www.skyscrapercity.com): <https://www.skyscrapercity.com/showpost.php?s=e570f6cc4a87861c40318e59f666572a&p=147827915&postcount=304>

VÁSQUEZ, A. G., & DÁVILA, M. A. (19 de 11 de 2008). <https://www.redalyc.org>. Recuperado el 12 de 03 de 2019, de <https://www.redalyc.org>: <https://www.redalyc.org/html/212/21211518005/>

Velez, S. L. (18 de 11 de 2018). *www.portafolio.co*. Obtenido de [www.portafolio.co](http://www.portafolio.co): <https://www.portafolio.co/economia/dian-peluqueo-unas-140-000-entidades-sin-animo-de-lucro-523498>

*www.aldiaempresarios.com*. (2019). Recuperado el 05 de 04 de 2019, de [www.aldiaempresarios.com](http://www.aldiaempresarios.com): [www.aldiaempresarios.com](http://www.aldiaempresarios.com)

*www.gestionplis.com.* (10 de 07 de 2018). Obtenido de *www.gestionplis.com*:  
<https://www.gestiopolis.com/el-emprendimiento-social-como-la-nueva-forma-de-hacer-negocios/>

*www.semana.com.* (3 de 7 de 2017). Obtenido de *www.semana.com*:  
<https://www.semana.com/educacion/articulo/que-es-emprendimiento-social/517782>

## **ANEXOS**

### **7.1 Emprendimiento social**

Resultado Del Acompañamiento a las Madres Emprendedoras de la Fundación Unbound.

Unbound es una organización internacional sin fines de lucro fundada por laicos católicos y fundamentada en el llamado del Evangelio de dar prioridad a las necesidades de los marginados y vulnerables. Construimos relaciones de respeto mutuo y apoyo que superan las brechas culturales, religiosas y económicas. Invitamos a toda la gente de buena voluntad a acompañarnos.

Unbound trabaja a lado de personas de diversas tradiciones de fe en 18 países. Unimos personas para desafiar la pobreza en maneras nuevas e innovadoras.

Inspiramos confianza y ofrecemos oportunidades y ánimo a niños y familias viviendo en los márgenes de la sociedad. Creamos medios prácticos y confiables para ayudar a otros y nutrir las conexiones humanas que a todos nos alienta. (Recuperada página web de la fundación).

En la sede de la fundación ubicada en la localidad de Suba barrio Gaitana y por medio de una alianza estratégica con la Universidad Minuto de Dios en la modalidad UVD; se llevó a cabo el desarrollo de un proyecto cuya finalidad era brindar un asesoría y acompañamiento a las diferentes actividades de crecimiento personal y empresarial de cada una de las familias apadrinadas que participan del beneficio de esta interesante labor.

Algunas de las herramientas trabajas como aporte a su conocimiento comercial, se realizó reconocimiento de una factura legal con el fin de explicar la importancia de soportar cada contribución de sus padrinos como lo establece la normatividad colombiana, así como la presentación de los conceptos básicos de costos para la proyección y presupuesto de sus muestras empresariales. A continuación, se presenta evidencia del trabajo realizado en cada visita a la fundación:



**IMAGEN 19. CREACION PROPIA DEL AUTOR.**



IMAGEN 20. *CREACION PROPIA DEL AUTOR.*

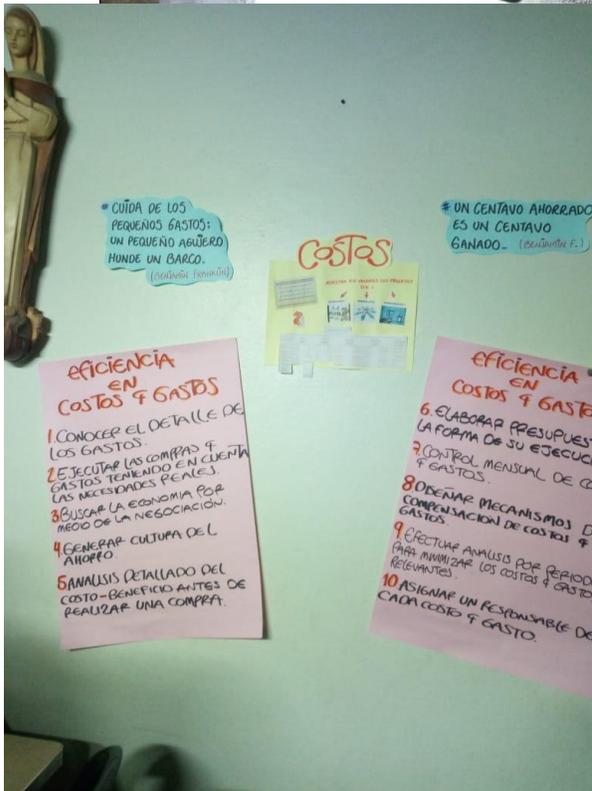


IMAGEN 21. CREACION PROPIA DEL AUTOR.



**IMAGEN 22. CREACION PROPIA DEL AUTOR.**



IMAGEN 23. *CREACION PROPIA DEL AUTOR.*



IMAGEN 24. *CREACION PROPIA DEL AUTOR.*



IMAGEN 25. *CREACION PROPIA DEL AUTOR.*



IMAGEN 26. *CREACION PROPIA DEL AUTOR.*



**IMAGEN 27. *CREACION PROPIA DEL AUTOR.***

## 7.2 Lienzo de modelos de negocio o Business Model Canvas.

IMAGEN 28. CANVAS. CREACION PROPIA DEL AUTOR.

