



**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE
ASESORIA CONTABLE Y TRIBUTARIA EN PYMES EN LA REGIÓN DE
SOACHA.**

**ADRIANA MARIA GARCIA QUINTERO
SANDRA MILENA GONZALEZ ESCOBAR**

**CORPORACION UINIVERSITARIA MINUTO DE DIOS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
TECNOLOGIA EN COSTOS Y AUDITORIA
SOACHA
2008**

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE
ASESORIA CONTABLE Y TRIBUTARIA EN PYMES EN LA REGIÓN DE
SOACHA.**

**ADRIANA MARIA GARCIA QUINTERO
SANDRA MILENA GONZALEZ ESCOBAR**

TRABAJO DE GRADO

**DIANA MARCELA BONILLA
SAÚL CASTRO
HECTOR BARBOSA**

**CORPORACION UINIVERSITARIA MINUTO DE DIOS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROYECTO DE GRADO
SOACHA
2008**

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos primero a Dios y a nuestros padres por las oportunidades que nos brindaron de enriquecer nuestras capacidades intelectuales y morales para formar una persona de bien.

A nuestro Coordinadora Diana Marcela Bonilla quien nos guio en nuestra etapa de formaci3n acad3mica, a los asesores: Sa3l Castro, H3ctor Barbosa y Luz Marina Melo quienes conjuntamente nos orientaron en a elaboraci3n de nuestro trabajo de grado, as3 mismo a los Profesores: Yuli Bautista. Alfredo y a Elbert Tirado.

GRACIAS

TABLA DE CONTENIDO

AGRADECIMIENTOS	3
LISTADO DE ANEXOS	6
LISTADO DE GRAFICOS	7
LISTADO DE TABLAS	8
1. GENERALIDADES	9
1.1 TITULO:	9
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	9
1.3 MISIÓN	9
1.4 VISION	10
1.5 OBJETIVO GENERAL	10
1.6 OBJETIVOS DE INVESTIGACION	10
1.7 JUSTIFICACION:	11
1.8 LIMITACION	11
2 MARCO DE REFERENCIA	12
2.1 FUNDAMENTOS TEORICOS	12
2.2 ANTECEDENTES	14
3. METODOLOGÍA.	15
3.1 FUENTES DE INFORMACION PRIMARIA	15
3.1.1 FUENTES DE INFORMACION SECUNDARIA	15
3.2 ALCANCE DEL PROYECTO	16
3.3 BENEFICIOS ESPERADOS	16
3.4 POBLACIÓN Y MUESTRA	17
3.5 VENTAJAS COMPETITIVAS	17
4. ANALISIS DE LA SITUACION	18
4.1 SECTOR COMERCIAL	18
4.1.1 SECTOR DE SERVICIOS	19
4.1.2 SECTOR INDUSTRIAL	19
4.2 VENTAJAS	21
5. ANALISIS DOFA:	22

5.1 DEBILIDADES.....	22
5.1.1 FORTALEZAS.....	23
5.1.2 ESTRATEGIAS.....	23
6. ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA	25
6.1 DESCRIPCION DE CARGOS PRINCIPALES.....	27
6.1.1 DIRECTOR GENERAL.....	27
6.1.2 SUB-DIRECTOR.....	27
6.1.3 CONTADOR.....	28
7. CONSTITUCION DE LA EMPRESA.....	28
7.1 Registro Mercantil.....	29
8. FLUJO GRAMA DE SERVICIOS.....	32
9. FORMATO ENCUESTAS.....	33
9.1 RECOLECCION DE LA INFORMACION.....	33
9.2 CANTIDAD DE POBLACIÓN.....	34
9.3 ANALISIS DE LA ENCUESTA.....	35
10. SISTEMA DE COSTOS.....	44
Cédula 1. APORTE INICIAL.....	44
Cedula 2. BALANCE INICIAL.....	45
Cedula 3. RELACION DE ACTIVOS FIJOS.....	46
Cedula 4. DEPRECIACION EQUIPO DE CÓMPUTO.....	48
Cedula 5. DEPRECIACION DE MUEBLES Y ENSERES.....	48
Cedula 6. JUSTIFICACION DE SALARIOS.....	49
Cédula 7. PROYECCIONES DE VENTAS.....	51
Cedula 8. PRESUPUESTO DE GASTOS Y COSTOS FIJOS MENSUALMENTE.....	52
Cedula 9. PUNTO DE EQUILIBRIO.....	54
Cedula 10. ASESORIAS ADSAN.COM LTDA ESTADO DE RESULTADOS MENSUAL PROYECTADO A 31 DE DIC/08.....	55
Cedula 11. ASESORIAS ADSAN.COM LTDA BALANCE GENERAL MENSUAL PROYECTADO A 31 DE DIC/08.....	57
Cedula 12. ASESORIAS ADSAN.COM LTDA.....	58
ESTADO DE RESULTADOS ANUAL PROYECTADO.....	58
Cedula 13. ASESORIAS ADSAN.COM LTDA.....	60
BALANCE GENERAL ANUAL PROYECTADO.....	60
CONCLUSIONES	61

LISTADO DE ANEXOS

- ANEXO 1. Registro Mercantil
- ANEXO 2. Formulario de Riesgos profesionales
- ANEXO 3. Registro de libros de contabilidad
- ANEXO 4. Matricula Mercantil
- ANEXO 5. Formulario RUT
- ANEXO 6. Formulario EPS
- ANEXO 7. Formulario cesantías
- ANEXO 8. Formulario caja de compensación
- ANEXO 9. Formulario pensión
- ANEXO 10. Formulario de ARP

LISTADO DE GRAFICOS

GRAFICO 1.Actividad Económica

GRAFICO 2.Tiempo de funcionamiento del negocio

GRAFICO 3.Propietarios de negocios

GRAFICO 4.Manejo de ingresos y gastos

GRAFICO 5.Interesados en que se les llevara la contabilidad

GRAFICO 6.Que servicios le gustaría que se les prestara

GRAFICO 7.valor dispuesto a cancelar por el servicio

LISTADO DE TABLAS

TABLA 1. Aportes iniciales

TABLA 2. Balance inicial

TABLA 3. Relación de costos fijos

TABLA 4. Depreciación de equipo de cómputo

TABLA 5. Depreciación de Muebles y enseres

TABLA 6. Justificación de salarios

TABLA 7. Proyección de ventas

TABLA 8. Presupuesto de costos y gastos fijos

TABLA 9. Punto de equilibrio

TABLA 10. Estado de resultados mensual proyectado

TABLA 11. Balance general mensual proyectado

TABLA 12. Estado de resultados anual proyectado

TABLA 13. Balance general anual proyectado

1. GENERALIDADES

1.1 TITULO:

Plan de negocios para la creación de una empresa de Asesoría Contable y Tributaria en PYMES en la región de Soacha.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La mayoría de las empresas se siguen generando con el criterio empírico, sin una intervención profesional y técnica la que incide en el afianzamiento de ciertas debilidades que no les permiten desarrollarse con más rapidez y agilidad, afectando sus resultados de la efectividad y competitividad en el mercado.

¿De que manera nosotros podemos intervenir para que las PYMES puedan tener un mejor desarrollo?

¿Qué recursos podemos crear para que las empresas medianas y pequeñas tengan mejores resultados?

1.3 MISIÓN

Somos una empresa dedicada a la prestación de Asesorías Contables para pequeños comerciantes, comprometida con el desarrollo y crecimiento de nuestros

clientes en cuanto al proceso de información contable y financiera, que permita el mejoramiento de la calidad de vida de las familias que dependen de estas empresas, apoyados por personal altamente capacitado, satisfaciendo eficientemente las necesidades del sector.

1.4 VISION

En el 2009 consolidamos como empresa líder en el desarrollo contable y financiero de las pymes, conformada por personal altamente calificado en asesorías contables y financieras, apoyados en programas actualizados que permitan ubicar a nuestros clientes en un lugar privilegiado dentro de su actividad comercial, tanto a nivel municipal como nacional creciendo rentablemente mereciendo lealtad de clientes y contribuyendo al desarrollo de nuestra gente.

1.5 OBJETIVO GENERAL

Crear una empresa de asesorías contables y financieras para pequeños empresarios del municipio de Soacha, con la tecnología y conocimientos necesarios en el tema, que permitan lograr el desarrollo económico y social de estas empresas.

1.6 OBJETIVOS DE INVESTIGACION

Elaborar un estudio de mercado a través de fuentes documentales u observaciones directas del mercado y de los clientes potenciales, para obtener información que nos permita analizar la factibilidad y rentabilidad de la empresa.

Definir la estructura administrativa con el fin de organizar las actividades de servicio, mercadeo y administración, esenciales en el desarrollo de la creación de la empresa.

Realizar un estudio financiero para evaluar y determinar la viabilidad de la empresa, determinando el punto de equilibrio, margen de contribución y los estados financieros.

Determinar los pasos que se debe tener en cuenta para constituir la empresa legalmente ante la Cámara de Comercio de Soacha

1.7 JUSTIFICACION:

Este trabajo se justifica debido ha inconvenientes que hoy en día se presentan en las empresas es la de conseguir recursos económicos para poder cumplir con sus objetivos; o por el contrario en otras ocasiones se presenta cuando las empresas cuentan con los recursos pero no tienen personal calificado profesionalmente para el manejo financiero y contable de la información y recordemos que la contabilidad general de cualquier empresa o negocio es pieza fundamental para el crecimiento de la misma.

Entonces aplicaremos los conocimientos adquiridos en nuestra carrera **TECNOLOGIA EN COSTOS Y AUDITORIA** en donde aprenderemos de esta práctica laboral y también queremos que la información que logremos obtener sirva para base de próximos proyectos de la Universidad Minuto de Dios.

1.8 LIMITACION

Las limitaciones que nosotras encontramos para realizar este proyecto, son el factor económico, la información que se pueda obtener de primera mano de los comerciantes acerca de las diferentes necesidades de cada uno de los negocios, que nos permita lograr un mayor análisis de la situación y encontrar alternativas para satisfacer estas necesidades. Los comerciantes son muy apáticos al cambio y a confiar en la gente ya que en ocasiones han sido víctimas de estafas y engaños de personas sin escrúpulos, que se aprovechan de los pocos conocimientos que tienen la mayoría de los comerciantes del sector.

2 MARCO DE REFERENCIA

2.1 FUNDAMENTOS TEORICOS

Del estudio mencionado de FUNDES se compilan los siguientes eventos para mejorar:

Calidad y disponibilidad del recurso humano. A pesar de que la PYMES es intensiva en trabajo, los factores asociados con el recurso humano no tienen relevancia para una proporción significativa de empresarios, destacándose que los costos del recurso humano calificado es el indicador que más los afecta. El 60 por ciento necesita fortalecer en mercadeo su personal. Los intermediarios encuentran que la mayor dificultad está en la baja calificación del recurso humano, tal vez por eso es múltiple la oferta de programas de capacitación para la PYMES y sus empleados.

Infraestructura logística y servicios públicos.

Los empresarios no perciben relación entre la calidad de la infraestructura y del proceso logístico, ni el costo de los servicios públicos con sus ventas, costos y exportaciones. Más del 40 por ciento de los empresarios considera regulares o

malos y costosos el transporte y la red vial. Estos costos tienen mayor incidencia en las

Empresas medianas que en las pequeñas, que hacen una mayor utilización de los mismos.

Seguridad jurídica. La falta de protección al derecho a la propiedad y las contradicciones en las normas y las leyes son los obstáculos más agobiantes para los empresarios relacionados con la seguridad jurídica. Según los intermediarios, el indicador más grave es la dificultad de resolver ágilmente conflictos en relación con el cumplimiento de contratos.

Representación gremial. Los empresarios no consideran que la representación gremial afecte su desarrollo. La falta de apoyo de los gremios se atribuye principalmente al desconocimiento de sus necesidades y a que los grandes gremios no representan sus intereses.

Acceso a la tecnología. El factor que más dificulta el acceso a la tecnología por parte de estas empresas son los costos.

El 66 por ciento ha realizado inversiones para su modernización tecnológica en los dos últimos años, principalmente en informática y en maquinaria y equipo.

Asociatividad. Los esquemas asociativos están poco extendidos. A pesar de la evidente importancia de la asociatividad, solo el 18 por ciento en Colombia ha participado en algún esquema de tipo asociativo durante los dos últimos años.

Las razones del fracaso de los esquemas asociativos en Colombia son que el empresario por falta de claridad en las reglas de juego, y siente miedo a compartir información y desconfianza.

Manejo de créditos: Las PYMES utilizan los mismos recursos resultantes del proceso de ventas de sus productos y servicios. En caso de no ser suficiente acuden al sistema financiero legalmente establecido que al condicionar mucho los empréstitos, presiona a Muchas de ellas a recurrir a créditos extrabancarios con intereses muy altos, ocasionando un incremento desmesurado en los

costos financieros. Otras fuentes de financiación son los proveedores, los recursos de los propietarios y la reinversión de utilidades.

En términos generales se percibe que no existe una planeación estructurada y la gerencia trabaja en el día a día por lo cual se podría considerar que prevalece la cultura de "apagar incendios". Se resuelven los problemas que van apareciendo. No hay tiempo para planear.

- Manejo de políticas; Todos los miembros de la gerencia de las empresas analizadas asumieron que sí existen políticas y que son transmitidas a los miembros de la organización a través de comunicados, por medio de los comités de gerencia o en su defecto verbalmente en reuniones generales. Aunque no estén escritas, responden a las necesidades actuales de la misma para adaptarse y sobrevivir en el medio económico actual ajustándose a las expectativas del cliente para incrementar las ventas.

2.2 ANTECEDENTES

En las economías más industrializadas la mayor parte de la población trabaja en el sector servicios y todo apunta a que esta tendencia seguirá así en el futuro. Los servicios más comunes son el mantenimiento y reparación de electrodomésticos, los transportes, las agencias de viajes, el turismo, el tiempo libre, la educación y la sanidad. Entre los servicios destinados a las empresas está la programación informática, la asesoría jurídica y contable, la banca, la contabilidad y la compraventa de acciones, así como la publicidad.

Los servicios, a diferencia de los productos, son bienes intangibles. Un servicio incluye la realización de un trabajo para el cliente. Éste paga por obtener un servicio al igual que por adquirir un artículo. Los servicios, al igual que los productos, utilizan el marketing para aumentar sus ventas, con la salvedad de que no existe una transferencia física. Los servicios deben diseñarse y ofrecerse de

forma que satisfagan las necesidades de los clientes. Por ejemplo, las agencias que ofrecen trabajadores temporales deben estudiar con cuidado las necesidades de los empresarios en distintos lugares y en los diferentes sectores productivos. Dado que es más difícil vender un bien intangible que un bien material, las campañas publicitarias de los servicios son aún más agresivas que las de los bienes tangibles. A través de fuertes campañas de promoción, las agencias de personal temporal han convencido a muchas empresas de que resulta más rentable contratar a trabajadores, en base a necesidades, que contratarlos por tiempo indefinido.

3. METODOLOGÍA

Diseño de técnicas de recolección de información

3.1 FUENTES DE INFORMACION PRIMARIA

Tomamos en cuenta dos fuentes de investigación como son el Plan de Desarrollo de Soacha, ya que en él encontramos la información más importante del sector objeto del proyecto, como su ubicación geográfica; Cámara de comercio y alcaldía de Soacha.

Como segunda fuente tomamos los textos guía ya que en ellos encontramos las diferentes necesidades del sector, de los negocios que observamos, de las familias que dependen de estos negocios y de la comunidad en general.

3.1.1 FUENTES DE INFORMACION SECUNDARIA

Las fuentes que complementan nuestro trabajo son fuentes bibliográficas como lo son: Planos de Soacha, Textos guía, Encarta 2006, e Internet. De estas fuentes obtuvimos significados y conocimiento mas profundo de Soacha y sus alrededores.

3.2 ALCANCE DEL PROYECTO

El alcance del proyecto se refleja en la aplicación de lo escrito, lo cual servirá como punto de partida para el logro de los beneficios esperados y los aportes que podamos hacer a la población vulnerable.

Nuestro proyecto se ofrece a los negocios que se encuentran ubicados en el municipio de Soacha, ubicados en la comuna 1.

Nos dirigimos a este sector ya que en él encontramos gran variedad de negocios que no tienen conocimiento del manejo contable y esto nos permitirá realizar avances importantes en el desarrollo y crecimiento tanto de estos negocios como de las familias que dependen de los mismos. De esta manera daremos aportes valiosos al municipio para el mejoramiento de la calidad de vida de la comunidad.

3.3 BENEFICIOS ESPERADOS

Los beneficios que esperamos con la elaboración de este proyecto son cubrir algunas de las necesidades de los comerciantes de Soacha, por medio de Asesorías Contables y Tributarias, ya que sabemos que son una población vulnerable, con poco conocimiento y pocas oportunidades de progreso, lo que les impide desarrollar sus ideas, tener mejores opciones de trabajo e ingresos y mejorar sus condiciones de vida. A través de dialogo con el comerciante, pretendemos explicarle lo que puede ser mejor para él, dependiendo del sector y

del tipo de negocio. Así podemos suplir necesidades y lograr un mejor éxito en cuanto al crecimiento personal, familiar, laboral y comunitario.

De igual manera, esperamos crear una empresa de asesorías, que nos permita desarrollar los conocimientos adquiridos y explotar el potencial que tenemos, para convertirnos en empresarios socialmente responsables y económicamente activos, adquiriendo un reconocimiento dentro de la población.

3.4 POBLACIÓN Y MUESTRA

Nuestro proyecto se llevara a cabo en el Municipio de Soacha en donde nuestra meta está dirigida al bienestar general, encaminando la gestión administrativa, eficiente y oportuna para lograr una mejor calidad de vida de los habitantes del Municipio de Soacha, buscando atenuar y solucionar los problemas que los aquejan en lo referente a lo económico, político y social Siendo prioridad crear las condiciones propicias y adecuadas para constituir las bases sólidas que permitan el desarrollo armónico integral y estable del Municipio en un Gobierno Participativo y Comunitario en donde todas y todos concurren activamente en condiciones de igualdad y sin posiciones excluyentes, haciendo óptima y viables las condiciones socio-económicas de los ciudadanos.

Tomamos como punto de investigación la comuna 1 la cual esta conformada cuatro cuadras a la redonda por los siguientes sectores: Villa Sofía I Sector, Santa Ana I Sector, San Fernando, Compartir, Los Girasoles.

3.5 VENTAJAS COMPETITIVAS

Seguimiento a las operaciones y transacciones comerciales de la empresa

Atención personalizada

Creación y asesoría de estrategias de venta y mercadeo

Tarifas asequibles

Constitución legal del negocio

Ubicación cercana a los clientes

4. ANALISIS DE LA SITUACION

Estudio del mercado

SECTOR COMERCIAL	
EMPRESAS EXISTENTES	7418
REPRESENTAN %	55,90%
SECTOR DE SERVICIOS	
EMPRESAS EXISTENTES	1937
REPRESENTAN %	18,50%
SECTOR INDUSTRIAL	
EMPRESAS EXISTENTES	1117
REPRESENTAN %	25,60%

4.1 SECTOR COMERCIAL

De acuerdo con el Censo económico de Cundinamarca, en Soacha existen 7.418 empresas en el sector comercio, que representan el 70,8% del total de establecimientos del casco urbano; en Cundinamarca, las empresas comerciales representan el 74,3%. En total, están empleadas 13.246 personas en el comercio, que representan el 42,7% del total del empleo urbano. En el caso de Cundinamarca esta cifra es de 45,2%. Los ingresos por empleado en el municipio son iguales a \$777.636 y en Cundinamarca a \$1.124.255 pesos; los ingresos por firma, respectivamente, son de \$1'388.590 y \$2'295.045, y el empleo por firmas es de 1,8 y de 2,0. En Soacha, el 4% de las empresas comerciales tienen ingresos mensuales superiores a \$5 millones, porcentaje inferior al de

Cundinamarca 6,4%). Los subsectores más importantes en términos de empleo e ingresos, respectivamente, son: comercio al por menor de alimentos, 28,6% y 20,1%; comercio al por menor de productos diferentes a alimentos, 7,5% y 2,8%; expendio a la mesa en restaurantes, 7% y 3,4%.

4.1.1 SECTOR DE SERVICIOS

En Soacha existen 1.937 empresas en el sector servicios, que representan el 18,5% del total de establecimientos del casco urbano, cifra que equivale al 17,4% en Cundinamarca. En total, están empleadas 7.225 personas que representan 23,3% del empleo total del municipio y el empleo por firma es de 3,7 (5,9 en el departamento). Los subsectores más importantes, de acuerdo con su participación en el empleo total del sector, son: educación preescolar, básica y media, 9,1%; educación primaria, 8,9%; servicios sociales sin alojamiento, %; establecimientos educativos que prestan educación básica primaria y Secundaria, 6,8%; peluquerías, 6,6%; educación preescolar y primaria, 5,2%; y juegos de Azar, 5,1%. Entre los subsectores más importantes, los que tienen mayor empleo por firma son: educación preescolar, básica y media 33 empleados por empresa; Educación primaria, 11 empleados por empresa; y establecimientos educativos que prestan educación básica primaria y secundaria, 31 empleados por empresa.

4.1.2 SECTOR INDUSTRIAL

El tejido empresarial de Soacha surge a partir de 1962, cuando se establece la zona industrial de Cazucá sobre la autopista Sur, en la cual se desarrollan las primeras Industrias manufactureras. De aquí surgen tres zonas de desarrollo industrial: Cazucá, Santa Ana y el Muña. Entre los factores que favorecieron esta Industrialización se encontraban la existencia de terrenos para expandir nuevos proyectos, disponibilidad de vías de comunicación, precio competitivo de los

terrenos y una estructura de Impuestos favorable. A finales de la década del sesenta, la industria comenzó a verse afectada por el retraso en el desarrollo de las vías de comunicación y el suministro de agua. Soacha es un municipio con fuerte representatividad industrial: concentra el 25,6% de establecimientos industriales del departamento. Por otra parte, la información de los censos de población del DANE muestra que la proporción de la población Ocupada en este sector es igual a 28,6% en 1993 y a 23,7% en el 2003. De acuerdo con el censo económico de 1999, en el casco urbano del municipio existen 1.117 empresas en el sector industrial, las cuales representan el 11% del total de empresas (en Cundinamarca representan el 8,2%). La industria emplea 10.579 personas, cifra que representa el 34,1% del empleo total del municipio en el casco urbano. En Cundinamarca esta proporción es del 24%. Los ingresos por empleado, como indicador que sustituye al de productividad de las empresas en el municipio, son iguales a \$9,9 millones y a \$7,8 millones en el departamento. Así mismo, el empleo por firmas es de 9,5 empleados en Soacha y de 9,7 en Cundinamarca El 4,7% de los establecimientos industriales del municipio registra ventas superiores a \$10 millones, y se destacan los sectores de suministro de gas, fabricación de pinturas, fabricación de plásticos, productos de vidrio, fabricación de maquinaria agropecuaria, y otros productos laborados. En Cundinamarca, ese porcentaje corresponde al 2.7% de establecimientos.

Los subsectores más importantes por su contribución en el empleo y el ingreso, una zona apta para la explotación minera, especialmente para la extracción de materiales para la construcción como arenas, recebos y arcillas. La información sobre el sector industrial anteriormente descrita puede sintetizarse de la siguiente manera: la industria tiene una participación importante en el empleo municipal; los insumos para Construcción representan una parte importante del empleo municipal; la productividad y el tamaño de las empresas son superiores a los de Cundinamarca. Por otro lado, el 65% de los trabajadores ocupados en la industria residen en el municipio; en Cundinamarca esta cifra es de 68.2%. De acuerdo con

el POT (2000), el porcentaje de la población de Soacha que trabaja en Bogotá es de 55%, lo que implica la existencia de un grado alto de conurbación que convierte a Soacha en un municipio dormitorio.

Respecto a la capacidad de vender en mercados no locales, el porcentaje de empresas que venden menos del 30% de su producción en el mismo municipio es de 24% en Soacha y en Cundinamarca de 14,9%. Estas cifras indican que las empresas ubicadas en Soacha tienen mayor capacidad de penetrar otros mercados como el de Bogotá.

También son consecuencia del alto grado de conurbación entre Soacha y la capital.

4.2 VENTAJAS

Con la globalización de la economía y el desarrollo de una nueva economía basada en la información, las economías están cada vez más integradas; las regiones alejadas tienen cada vez más acceso a la información; los costos de transporte son cada vez menores.

Sin embargo, para integrarse en este proceso las economías de aglomeración se vuelven cada vez más importantes, y con ellas adquieren mayor relevancia las políticas de las ciudades y municipios, es decir, de las regiones.

a. La nueva economía exige mejorar la calidad de los procesos productivos, lo cual se logra con mayor facilidad si existe una integración Regional de los diferentes empresarios y los agentes económicos involucrados en una cadena productiva.

b. Las empresas de una región pueden competir mejor con las de otros países o regiones si se concentran geográficamente para integrar esfuerzos.

c. Las empresas aprovechan la mano de obra con experiencia disponible en la región.

d. La proximidad mejora la comunicación, la confianza y facilita el flujo de información.

e. Los compradores pueden encontrar un grupo grande de empresas que ofrezcan un mismo producto, lo cual reduce costos de escogencia entre muchos oferentes.

f. El contacto directo entre empresarios del mismo sector facilita la evaluación de la propia gestión y permite imitar las estrategias

5. ANALISIS DOFA:

5.1 DEBILIDADES

Cultura

Que el cliente no suministre la totalidad de la información

Desconfianza del cliente

Dudas del cliente respecto de la confidencialidad de la información

Resistencia al cambio

No contar con la información real suministrada por el cliente, para emitir los informes

Inmediatez del diagnóstico

Escasez de recursos económicos

5.1.1 FORTALEZAS

Evitar el desplazamiento en busca del servicio

Organización y control

Aumento de las ventas, por lo tanto crecimiento del negocio

Ahorro en tiempo y dinero para el manejo contable

Control de los recursos

Detección de las fallas más relevantes del negocio

Iniciativa y novedad

Acreditación del negocio

5.1.2 ESTRATEGIAS

Se han estructurado tres grandes estrategias para fortalecer la economía del municipio, orientadas a crear un entorno físico, institucional y social óptimo para atraer y retener los factores productivos en el municipio Mejorar la institucionalidad.

Incrementar la productividad de los factores productivos.

Mejorar la calidad de vida y la cohesión social.

Mejorar la institucionalidad La evidencia internacional ha mostrado la importancia que tienen el entorno institucional y la cohesión social para el crecimiento nacional y regional.

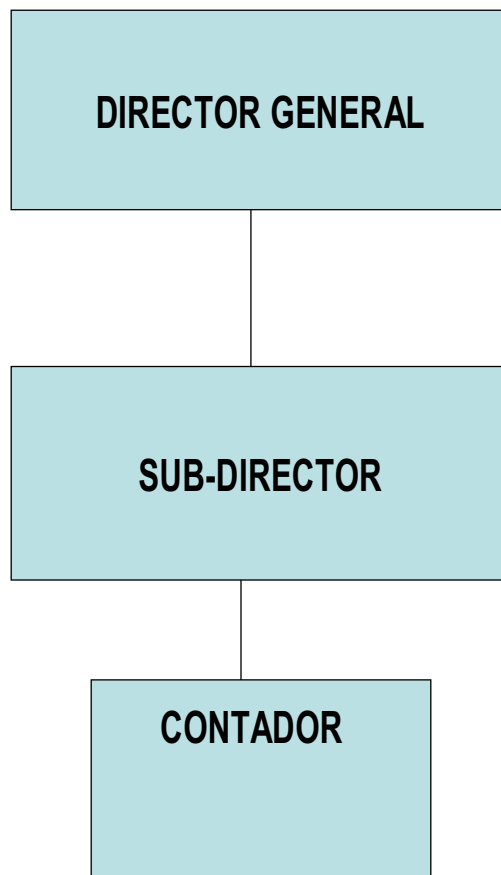
Asegurar la existencia de infraestructura eficiente para atraer y retener la inversión privada La plataforma de competitividad regional local debe orientarse hacia el mejoramiento de la infraestructura física y social, de la calidad de la educación, la

calidad del medio ambiente, la eficiencia del transporte público la cobertura y calidad de los servicios públicos.

Esta reiteración reconoce que la eficiencia productiva y la competitividad empresarial no son producto exclusivo de su actividad organizacional; también son el resultado de dotación, orientación y calidad de las infraestructuras básicas y los servicios de apoyo a producción en su entorno territorial. El desarrollo económico debe sustentarse en una estrategia productiva enfocada en las ventajas asociadas con la diferenciación de productos y la ubicación de segmentos, también diferenciados, de los mercados. Esta estrategia puede guiar el crecimiento productivo del municipio, abriendo paso a la inversión local y externa.

Mejorar la capacidad del recurso humano si el municipio quiere seguir siendo un distrito industrial debe atraer y retener la mano de obra calificada mediante el incremento de la cobertura y la calidad de la educación. Si una localidad quiere hacerse competitiva debe incluir como objetivo principal el mejoramiento en la calidad de la educación y un entorno económico favorable a la innovación y al flujo ideas. Ésta es una recomendación que se repite en los diferentes estudios de competitividad sobre regiones y países

6. ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA



6.1 DESCRIPCION DE CARGOS PRINCIPALES

6.1.1 DIRECTOR GENERAL

Debe ser preactivo en la toma de decisiones.

Debe poseer habilidades técnicas, humanas y conceptuales.

Analiza, controlar y evalúa.

Diseñar e instaurar las estrategias financieras de la empresa.

Destrezas para la negociación y flexibilidad mental de criterios

Habilidades para la obtención y análisis de información

Capacidad de Síntesis y perspectiva estratégica

Organizar y mantener el archivo de los soportes contables

Realizar y revisar la documentación contable de la empresa

Registrar oportunamente las transacciones de la empresa

Realizar los informes pertinentes, que posteriormente serán evaluados por el Contador.

Debe representar la imagen de la empresa ante nuestros clientes

Realizar la documentación necesaria para el desarrollo de las actividades propias de la empresa

Atención al cliente con calidad, respeto y servicio

Manejo del archivo general de la empresa

6.1.2 SUB-DIRECTOR

Organizar tareas, actividades y personas

Analiza y evalúa, conjuntamente con sus colaboradores, los logros alcanzados, las causas de las desviaciones y las posibles medidas correctivas.

Facilita el trabajo de sus colaboradores y, más que ejercer control, les presta el apoyo necesario para que puedan realizar eficientemente sus tareas.

Gestionar y supervisar los recursos económicos y financieros de la compañía para poder trabajar con las mejores condiciones de coste, liquidez, rentabilidad y seguridad.

Desarrollar y supervisar los procedimientos operativos y administrativos.

Enlaza logros con recompensas de una manera justa y objetiva

Realizar y mantener negociaciones con las entidades financieras como lo son:

Los Bancos y fondos de ahorro

Debe mantener la imagen corporativa de la empresa

Realizar estrategias de mercadeo con el fin de aumentar el nivel de productividad y reconocimiento de la empresa.

6.1.3 CONTADOR

Revisar la información contable registrada por el auxiliar, realizar los respectivos ajustes y firmar los documentos contables.

7. CONSTITUCION DE LA EMPRESA

1 Consulta del nombre

2 Consulta de clasificación por actividad económica código ciu

3 Consulta de uso de suelo departamento administrativo de planeación

4. Trámite ante la DIAN:

De acuerdo con la normatividad tributaria de la DIAN, a partir del 1 de febrero de 2005 para matricularse en el Registro mercantil de la Cámara de Comercio de Bogotá, deberá inscribirse previamente en el Registro Único Tributario - RUT. Las gestiones a seguir son:

Diligencie el formulario que encontrará en <http://bochica.dian.gov.co/WebRut>

Imprima el formulario de la DIAN, que saldrá con la frase “Para Trámite en Cámara”. Si el formulario sale con la frase “Para Asistir” deberá presentarse personalmente en las oficinas del DIAN para la aclarar la información presentada.

Firme el formulario.

Formularios de la Matricula Mercantil

Formulario adicional de registro de otras entidades

Presentar los anteriores documentos en cualquier sede de la CCB

Con estos anteriores pasos se obtiene:

Inscripción en el Registro Mercantil y pago del impuesto de registro para Bogotá y Cundinamarca.

Certificado del RUT por primera vez sin necesidad de desplazarse a la DIAN.

Asignación del NIT e inscripción en el RIT.

Notificación de la apertura del establecimiento a Planeación Distrital, con lo cual se informa a Bomberos, Alcaldías Locales, DAMA y Secretaría de Salud.

Certificado de matrícula, existencia y representación legal.

Registro de Libros del comerciante.

7.1 Registro Mercantil

A. La matrícula

La matrícula hace pública la calidad de comerciante, en la medida que visualiza al comerciante frente a potenciales clientes que consultan los registros. Contiene información sobre los datos personales o empresariales y la situación económica de los comerciantes.

Antes del 31 de marzo de cada año, todos los empresarios matriculados deben renovar su matrícula y la de sus establecimientos de comercio, diligenciando un nuevo formulario con la información actualizada

B. La inscripción

La inscripción tiene por objeto darle publicidad a un conjunto de actos que la ley determina y sólo surten efecto frente a terceras personas, desde el momento de su inscripción. De este modo, la normatividad les garantiza a los terceros conocer aquellos actos de los comerciantes, en los cuales tengan algún interés, pues por su inscripción en un registro público pueden ser consultados por cualquiera.

Se deben matricular todas las personas naturales que realicen en forma permanente o habitual actividades mercantiles. Por ejemplo: quien compra y vende mercancías o tiene un establecimiento de comercio.

La matrícula de la persona natural debe efectuarse dentro del mes siguiente a la fecha en la cual empezó a ejercer el comercio.

La persona natural debe presentar su solicitud de matrícula en la cámara de comercio con jurisdicción en el lugar donde se encuentre domiciliada.

Si la persona natural está domiciliada en Bogotá o en los municipios que se señalan en la respectiva guía, se puede matricular en cualquiera de las sedes de la Cámara de Comercio de Bogotá.

Ahora para matricularse en el Registro Mercantil debe diligenciar primero el Registro Único Tributario (RUT)

De acuerdo con la nueva normatividad tributaria de la DIAN, La partir del 1 de febrero de 2005 para matricularse en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio de Bogotá, deberá inscribirse previamente en el Registro Único Tributario (RUT) Ahora para matricularse en el Registro Mercantil debe diligenciar primero el Registro Único Tributario (RUT)

De acuerdo con la nueva normatividad tributaria de la DIAN, La partir del 1 de febrero de 2005 para matricularse en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio de Bogotá, deberá inscribirse previamente en el Registro Único Tributario (RUT)

Permite cumplir con los deberes del comerciante.

El certificado expedido por la Cámara permite acreditar la condición de comerciante y la existencia y representación legal de las personas jurídicas.

La matrícula es una fuente de información comercial a la cual pueden acudir quienes deseen conocer la actividad económica, referencias y solvencia económica del inscrito o matriculado.

Es un requisito para la admisión a concordato preventivo de la persona natural.

Facilita el proceso de inscripción en el registro de proponentes.

Permite ingresar a la gran base de datos de la Cámara de Comercio de Bogotá.

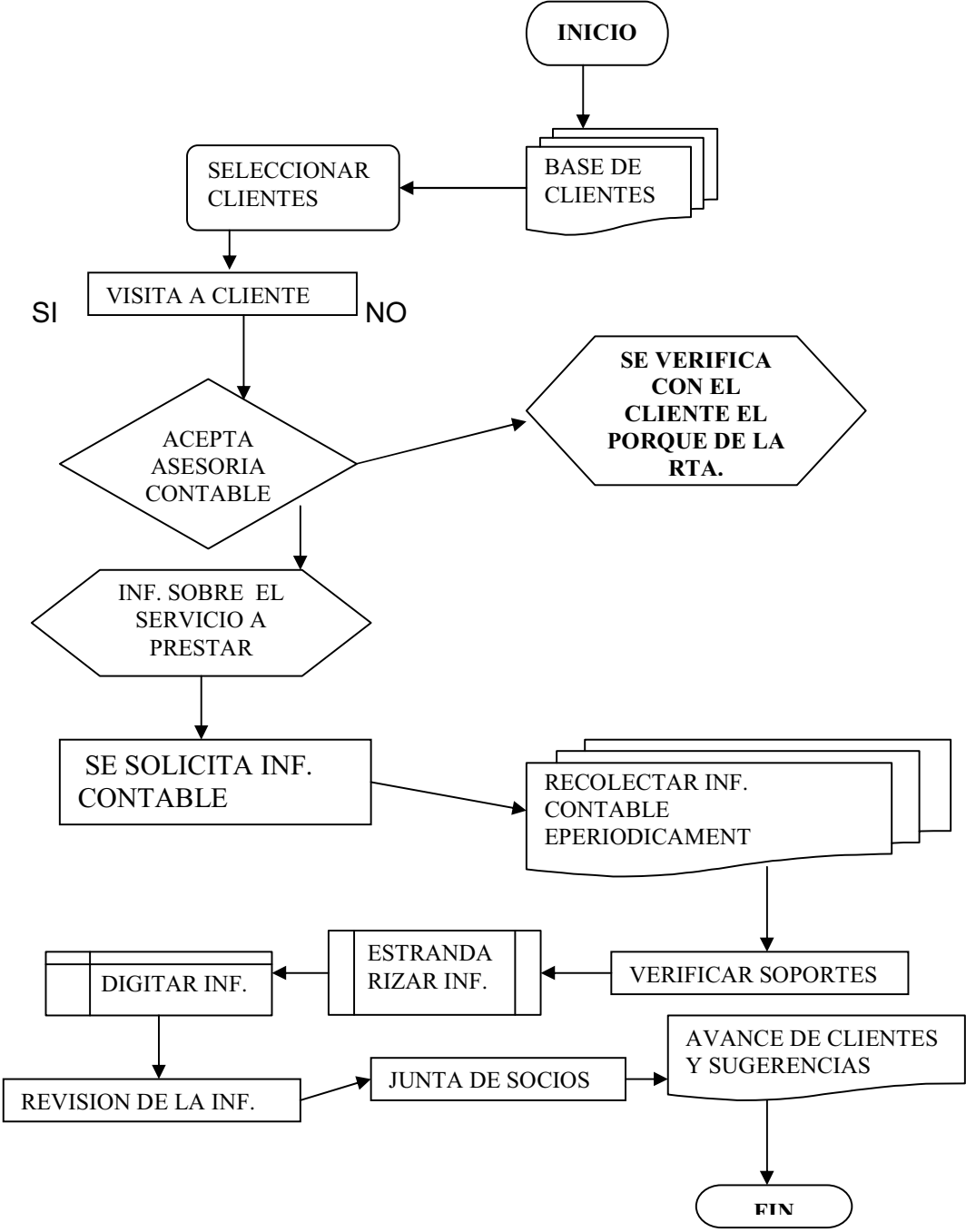
Acredita al comerciante el cumplimiento de su deber legal de matricularse en la Cámara de Comercio de Bogotá.

Evita multas que puede imponer la Superintendencia de Industria y Comercio.

Entre los meses de enero a marzo de cada año debe renovarse la matrícula para obtener los beneficios que de ella se derivan y evitar sanciones legales.

Para realizar la renovación se debe diligenciar el formulario Registro único empresarial correspondiente, presentarlo en cualquiera de nuestras sedes y cancelar los derechos de ley. Recuerde que la información financiera debe corresponder al balance con corte a 31 de diciembre del año inmediatamente anterior.

8. FLUJO GRAMA DE SERVICIOS



9. FORMATO ENCUESTAS

PROCESO DE RECOLECCION DE DATOS

9.1 RECOLECCION DE LA INFORMACION

PRIMARIA

Es aquella de primera mano es decir que no esta disponible y que por lo tanto es necesario investigarla por primera vez.

Para el desarrollo del presente proyecto la información primaria fue la realización de las encuestas mediante un sistema aleatorio simple PYMES en soacha.

SECUNDARIA

Es aquella información que ya existe en algún documento cuyas fuentes fueron:

Alcaldía Municipal de Soacha

Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE

Proyectos de grado de las diferentes tecnologías de la Corporación Universitaria

Minuto de Dios regional Soacha.

Internet

DISEÑO DE LA ENCUESTA:

Para la realización de la encuesta se tuvo en cuenta preguntad de tipo abierto y cerrado.

FICHA TECNICA

Tipo de población a encuestar:

Pequeños y Medianos negocios en el municipio de Soacha ubicados en la comuna uno.

Encuestadores:

Estudiantes de Tecnología en Costos y Auditoria VI semestre regional Soacha.

Tipo de encuesta:

Cerrada y abierta

9.2 CANTIDAD DE POBLACIÓN

MERCADO POTENCIAL

Para el presente proyecto se tendrá en cuenta como mercado potencial los negocios sin importar su actividad comercial ni estratificación social.

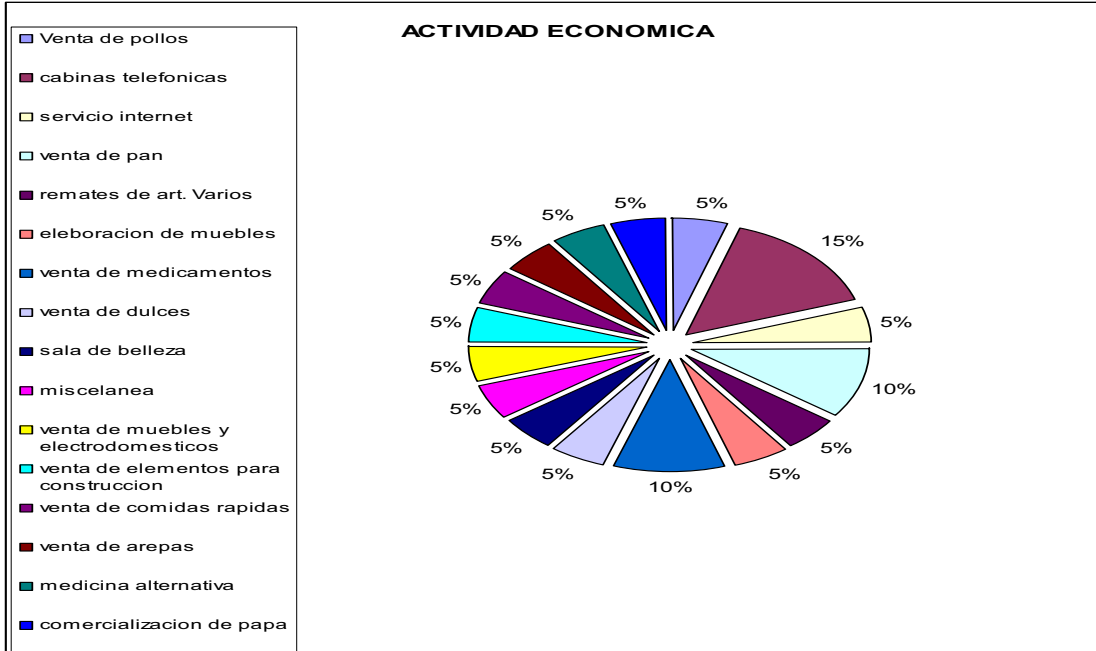
En Soacha hay 7.418 aproximadamente PYMES según información del DANE.

9.3 ANALISIS DE LA ENCUESTA

Para el desarrollo del proyecto de realizaron encuestas en 20 negocios en el municipio de Soacha en la comuna 1, a continuación se analizaran los resultados obtenidos de la encuesta.

1. ¿Que actividad económica tiene este negocio?

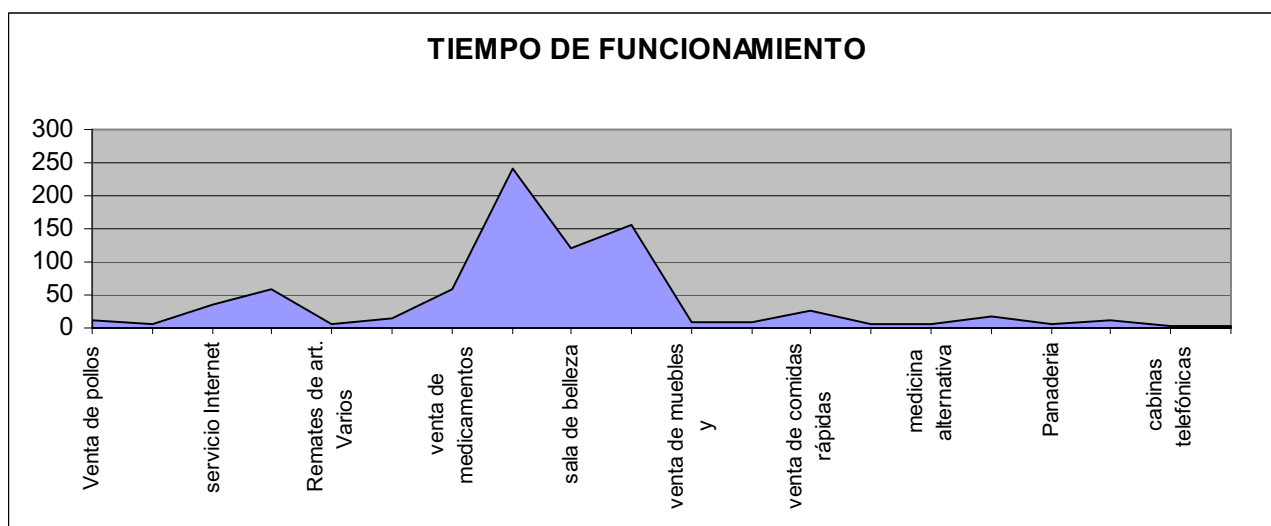
OPCION	Q	%
Venta de pollos	1	5%
cabinas telefónicas	3	15%
servicio Internet	1	5%
venta de pan	2	10%
Remates de art. Varios	1	5%
elaboración de muebles	1	5%
venta de medicamentos	2	10%
venta de dulces	1	5%
sala de belleza	1	5%
Miscelánea	1	5%
venta de muebles y electrodomésticos	1	5%
venta de elementos para construcción	1	5%
venta de comidas rápidas	1	5%
venta de arepas	1	5%
medicina alternativa	1	5%
comercialización de papa	1	5%
TOTAL	20	100%



Con relación al resultado de la encuesta se puede notar que el negocio de cabinas telefónicas es el que predomina con un Porcentaje del 15% siguiendo la así los negocios de Panadería y droguerías

2 ¿Hace cuanto tiempo funciona el negocio?

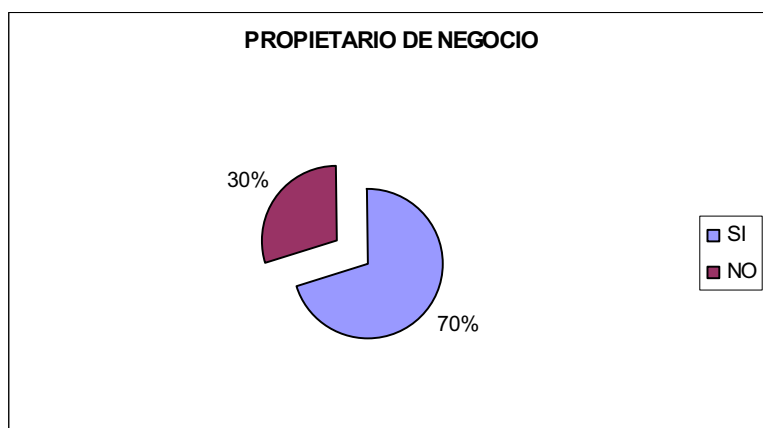
ACTIVIDAD ECONOMICA	TIEMPO/MESES
Venta de pollos	12
cabinas telefónicas	7
servicio Internet	36
venta de pan	60
Remates de art. Varios	6
elaboración de muebles	14
venta de medicamentos	60
venta de dulces	240
sala de belleza	120
miscelánea	156
venta de muebles y electrodomésticos	10
venta de elementos para construcción	9
venta de comidas rápidas	26
venta de arepas	7
medicina alternativa	6
comercialización de papa	18
Panadería	7
cabinas telefónicas	12
cabinas telefónicas	3
venta de medicamentos	4



Con relación del resultado de la encuesta se puede notar que el negocio que lleva mayor tiempo en el mercado es la venta de dulces puesto que es un negocio que comercia al por mayor; siguiéndole así la miscelánea Manantial.

3. ¿Es el propietario del negocio?

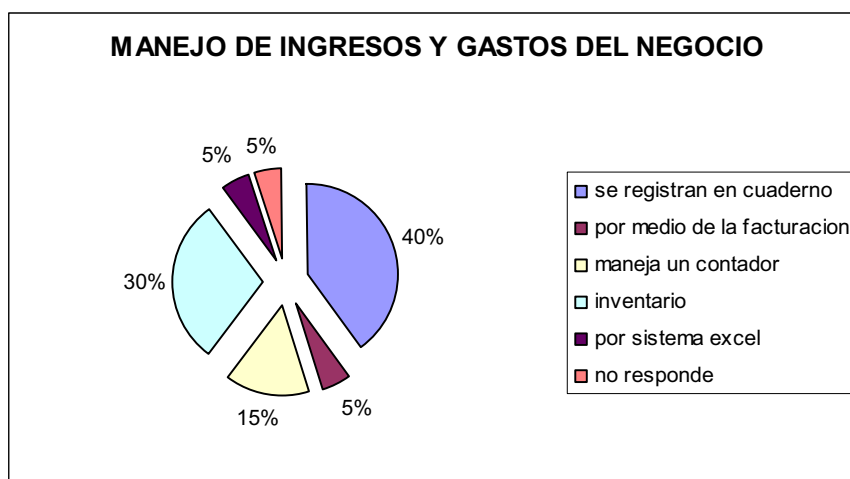
OPCION	Q	%
SI	14	70%
NO	6	30%
TOTAL	20	100%



Con relación al resultado de la encuesta se puede ver claramente que el 70% de los encuestados son propietarios del negocio.

4. ¿Como maneja los ingresos y gastos de su negocio?

OPCION	Q	%
se registran en cuaderno	8	40%
por medio de la facturación	1	5%
maneja un contador	3	15%
Inventario	6	30%
por sistema Excel	1	5%
no responde	1	5%
TOTAL	20	100%



Con relación al resultado de la encuesta la mayoría de los comerciantes manejan ingresos y gastos por registros en cuadernos con un 40% y el 30% lo manejan por inventario.

5. ¿Estaría de acuerdo que se le llevara la contabilidad de su negocio?

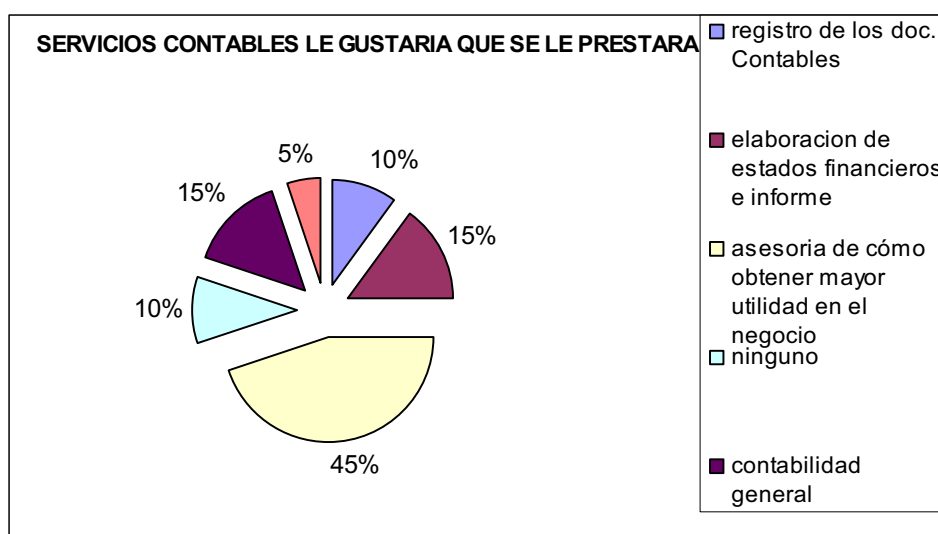
OPCION	Q	%
SI	17	85%
NO	3	15%
TOTAL	20	100%



Con relación al resultado de la encuesta se puede notar que el 85% de los encuestados estarían dispuestos a aceptar una asesoría contable.

6. ¿Qué registros le gustaría que se llevara?

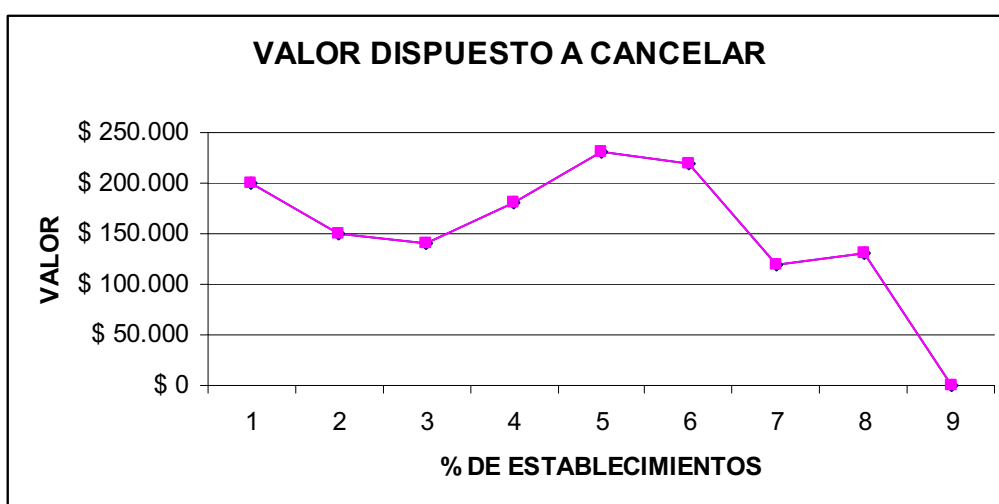
OPCION	Q	%
Registro de los doc. Contables	2	10%
elaboración de estados financieros e informe	3	15%
asesoría de cómo obtener mayor utilidad en el negocio	9	45%
Ninguno	2	10%
contabilidad general	3	15%
estudio de competencias	1	5%
TOTAL	20	100%



Con relación al resultado de la encuesta se puede notar que el 15% le gustaría que se le prestara el servicio de la elaboración de los estados financieros con su respectivo informe para así saber la rentabilidad que ha obtenido y de cómo invertirla; de igual manera otro servicio que encontramos con el mismo porcentaje es el servicio de la contabilidad en general.

7. ¿Entre \$100.000 y \$250.000 cuánto estaría dispuesto a cancelar por la asesoría contable?

OPCION	Q	%
\$ 200.000	5	25%
\$ 150.000	3	15%
\$ 140.000	1	5%
\$ 180.000	3	15%
\$ 230.000	2	10%
\$ 220.000	1	5%
\$ 120.000	1	5%
\$ 130.000	1	5%
\$ 0	3	15%
TOTAL	20	100%



Con relación al resultado de la encuesta podemos analizar que un 65% de los establecimientos encuestados están dispuestos a cancelar por la prestación del servicio de asesoría contable entre \$180.000 y \$ 250.000.

10. SISTEMA DE COSTOS

Cédula 1. APOORTE INICIAL

APORTE SOCIO 1	
Una impresora lexmark C318 Multifuncional	\$ 240.000,00
un computador Hp pentium 4	\$ 1.000.000,00
efectivo	\$ 2.500.000,00
TOTAL socio 1	\$ 3.740.000,00
APORTE SOCIO 2	
Un computador Hp pentium 4	\$ 1.000.000,00
efectivo	\$ 2.000.000,00
TOTAL socio 2	\$ 3.000.000,00
TOTAL APOORTE INICIAL	\$ 6.740.000,00

APORTES DE LOS SOCIOS

En este cuadro puede observarse los aportes realizados por los socios; los aportes fueron en equipo de cómputo \$ 2.240.000 y un disponible de 4500.000 para la compra de los activos fijos de la empresa cuales son 2 teléfonos, 2 escritorios, una mesa de trabajo, 5 sillas y 1 cafetera

Cedula 2. BALANCE INICIAL

ADSAN.COM LTDA BALANCE GENERAL INICIAL A 31 DE DICIEMBRE 2,007

ACTIVOS		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
DISPONIBLE		obligaciones	\$ -
caja	\$ 4.500.000		
bancos	\$ -	TOTAL PASIVO	\$ -
cuentas por cobrar	\$ -		
Total Activo corriente	\$ 4.500.000		
ACTIVO NO CORRIENTE		PATRIMONIO	
propiedad planta y equipo		capital social	\$ 6.740.000
equipo de oficina	\$ -	utilidad del ejercicio	\$ -
equipo de computacion	\$ 2.240.000		
Total Activo Fijo	\$ 2.240.000	TOTAL PATRIMONIO	\$ 6.740.000

BALANCE GENERAL INICIAL

En esta cedula puede observarse que existe un disponible de \$ 4.500.000 el cual equivale a los aportes realizados en efectivo por los socios; y en el activo fijo encontramos un total de \$ 2.240.000 de equipo de computación también aporte de los socios para un total de activos de \$ 6.740.000.

En el pasivo no encontramos obligaciones iniciales; y en el patrimonio los aportes iniciales de los socios de 6.740.000 para un total de \$ 6.740.000.

Cedula 3. RELACION DE ACTIVOS FIJOS

DESCRIPCION	CANTIDAD	RECURSOS PROPIOS	ADQUISICION DE ACTIVO
EQUIPO DE COMPUTO Y TELECOMUNICACION			
COMPUTADOR	2	\$ 2.000.000	
IMPRESORA	1	\$ 240.000	
TELEFONOS	2		\$ 60.000
TOTAL EQUIPO DE COMPUTO Y TELECOMUNICACION		\$ 2.300.000	
MUEBLES Y ENSERES			
ESCRITORIOS	3		\$ 600.000
ARCHIVADOR 4 GABETAS	1		\$ 300.000
SILAS PARA ESCRITORIOS	3		\$ 100.000
CAFETERA	1		\$ 50.000
TOTAL MUEBLES Y ENSERES		\$ 1.050.000	
GRAN TOTAL DE ACTIVOS FIJOS		\$ 3.350.000	

Dentro de este cuadro se puede observar los activos fijos de equipo de cómputo y comunicación además de los muebles y enseres, necesarios para la puesta en marcha de la empresa de Asesorías Contables ADSAN.Com LTDA en el Municipio de Soacha como lo son:
2 teléfonos para uso interno

- 2 computadores para llevar la base de datos y el manejo contable los cuales fueron dados como parte del aporte del capital de los socios.
- 1 impresora la cual fue dada como parte del aporte del capital de los socios.
- 3 sillas para los escritorios
- 2 escritorios tipo ejecutivo
- 1 archivador 4 gavetas
- 1 cafetera

Cedula 4. DEPRECIACION EQUIPO DE CÓMPUTO

EQUIPO DE COMPUTACION Y COMUNICACION									
DESCRIPCION	RECURSOS PROPIOS		RECURSOS DE CREDITO		VIDA UTIL (2)	DEPRE. ANUAL 1/2=3	DEPRE. ANUAL 1/2=3	DEPRE. MENSUAL 3/1	
	Q	G	COSTO TOTAL (1)	Q					
computador	2	\$ 1.000.000,00	\$ 2.000.000,00			3	\$ 666.666,67	\$ 55.555,56	
TOTAL	2	\$ 1.000.000,00	\$ 2.000.000,00			3	\$ 666.666,67	\$ 55.555,56	

Cedula 5. DEPRECIACION DE MUEBLES Y ENSERES

INVERSION DE ACTIVOS FIJOS									
EQUIPO DE OFICINA									
DESCRIPCION	RECURSOS PROPIOS		RECURSOS DE CREDITO		VIDA UTIL (2)	DEPRE. ANUAL 1/2=3	DEPRE. ANUAL 1/2=3	DEPRE. MENSUAL 3/12	
	Q	G	COSTO TOTAL (1)	Q					
escritorios	3	\$ 200.000,00	\$ 600.000,00		10	\$ 60.000,00	\$ 5.000,00		
TOTAL	3	\$ 200.000,00	\$ 600.000,00		10	\$ 60.000,00	\$ 5.000,00		

Cedula 6. JUSTIFICACION DE SALARIOS

ASESORIAS CONTABLES ADSAN LTDA															
NOMINA MES ENERO DE 2008 1RA. QUINCENA															
NO	No. C.C	NOMBRES	SALARIO BASICO	DÍAS	DEVENGADO		TOTAL DEVENGADO	DEDUCCIONES			TOTAL DEDUCIDO	NETO A PAGAR	FIRMA DE RECIBIDO		
					SUELDO BASIC	AUX. TRANSP.		SALUD	PENSION	ANTICIPOS					
1	1.022.323.315	ADRIANA GARCIA	461.500	30	461.500	55.000	516.500	4%	18.460	4%	18.460	0	36.920	479.580	
2	53.075.285	SANDRA GONZALEZ	461.500	30	461.500	55.000	516.500	4%	18.460	4%	18.460	0	36.920	479.580	
			923.000		923.000	110.000	1.033.000		36.920		36.920	0	73.840	959.160	
PAGOS A REALIZAR LOS 05 PRIMEROS DIAS DE CADA MES															
							923.000						SALUD	12,50%	115.375,00
													PENSION	16,00%	147.680,00
													ARP	0,52%	4.818,06
													TOTAL		267.873,06
APROPIACIONES															
													RAZÓN		VALOR
													BASE		1.033.000
													CESANTIAS	8.33%	86.049
													INT. SICESAN	1%	10.330
													PRIMA	8.33%	86.049
													VACACIONES	4.17%	43.076
													BASE		923.000
													SENA	2%	18.460
													I.C.B.F.	3%	27.690
													CAJA DE COMP.	4%	36.920

PREPARADO	REVISADO
IVAN	APROBADO

SALARIO:

En esta cedula encuentra la justificación del sueldo que le corresponde mensualmente a los dos empleados de la empresa Asesorías Contables ADSAN.Com LTDA teniendo en cuenta:

*SMV actual \$ 461.501=

*auxilio de transporte \$55.000=

*prestaciones sociales de Ley equivalentes:

EPS 4%

Pensión 4%

Cédula 7. PROYECCIONES DE VENTAS

PROYECCIONES DE VENTAS													
SERVICIO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	ANO 1
ASESORIA CONTABLE	9	9	9	9	10	10	10	10	10	10	10	10	116
PRECIO	\$ 240.000	\$ 240.000	\$ 240.000	\$ 240.000	\$ 240.000	\$ 240.000	\$ 240.000	\$ 240.000	\$ 240.000	\$ 240.000	\$ 240.000	\$ 240.000	\$ 2.880.000
TOTAL	\$ 2.160.000	\$ 2.160.000	\$ 2.160.000	\$ 2.160.000	\$ 2.400.000	\$ 2.400.000	\$ 2.400.000	\$ 2.400.000	\$ 2.400.000	\$ 2.400.000	\$ 2.400.000	\$ 2.400.000	\$ 27.840.000

En esta cedula se observa que en el primer mes comenzamos prestando el servicio de asesorias contables a 9 negocios con un costo del servicio de \$240.000 c/u; la cantidad se obtuvo del promedio realizado sobre las encuestas a los propietarios quienes estaban dispuestos a cancelar por la prestación del servicio entre \$180.000 y \$250.000.

Cedula 8. PRESUPUESTO DE GASTOS Y COSTOS FIJOS MENSUALMENTE

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
DISPONIBLE	6.660.000	8.820.000	10.980.000	13.140.000	15.540.000	17.940.000	20.340.000	22.740.000	25.140.000	27.540.000	29.940.000	32.340.000
VENTAS	2.160.000	4.320.000	6.480.000	8.640.000	11.040.000	13.440.000	15.840.000	18.240.000	20.640.000	23.040.000	25.440.000	27.840.000
APORTES INICIALE	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000
COSTOS												
SALARIO	\$ 923.000	\$ 1.846.000	\$ 2.769.000	\$ 3.692.000	\$ 4.615.000	\$ 5.538.000	\$ 6.461.000	\$ 7.384.000	\$ 8.307.000	\$ 9.230.000	\$ 10.153.000	\$ 11.076.000
AUXILIO DE TRANSP	\$ 110.000	\$ 220.000	\$ 330.000	\$ 440.000	\$ 550.000	\$ 660.000	\$ 770.000	\$ 880.000	\$ 990.000	\$ 1.100.000	\$ 1.210.000	\$ 1.320.000
SEGURIDAD SOCIAL	\$ 267.873	\$ 535.746	\$ 803.619	\$ 1.071.492	\$ 1.339.365	\$ 1.607.238	\$ 1.875.111	\$ 2.142.984	\$ 2.410.857	\$ 2.678.730	\$ 2.946.603	\$ 3.214.476
PARAFISCALES	\$ 83.070	\$ 166.140	\$ 249.210	\$ 332.280	\$ 415.350	\$ 498.420	\$ 581.490	\$ 664.560	\$ 747.630	\$ 830.700	\$ 913.770	\$ 996.840
PRESTACIONES SOC	\$ 225.504	\$ 451.008	\$ 676.512	\$ 902.016	\$ 1.127.520	\$ 1.094.588	\$ 1.276.996	\$ 1.459.424	\$ 1.641.852	\$ 1.824.280	\$ 2.006.708	\$ 2.706.048
ARRIENDO	\$ 100.000	\$ 200.000	\$ 300.000	\$ 400.000	\$ 500.000	\$ 600.000	\$ 700.000	\$ 800.000	\$ 900.000	\$ 1.000.000	\$ 1.100.000	\$ 1.200.000
SERVICIOS PUBLICOS	\$ 40.000	\$ 80.000	\$ 120.000	\$ 160.000	\$ 200.000	\$ 240.000	\$ 280.000	\$ 320.000	\$ 360.000	\$ 400.000	\$ 440.000	\$ 480.000
SERVICIO PUBLICO (\$ 20.000	\$ 40.000	\$ 60.000	\$ 80.000	\$ 100.000	\$ 120.000	\$ 140.000	\$ 160.000	\$ 180.000	\$ 200.000	\$ 220.000	\$ 240.000
DEPRECIACION MUE	\$ 5.000	\$ 10.000	\$ 15.000	\$ 20.000	\$ 25.000	\$ 30.000	\$ 35.000	\$ 40.000	\$ 45.000	\$ 50.000	\$ 55.000	\$ 60.000
DEPRECIACION IMAQ	\$ 55.556	\$ 111.112	\$ 166.668	\$ 222.224	\$ 277.780	\$ 333.336	\$ 388.892	\$ 444.448	\$ 500.004	\$ 555.560	\$ 611.116	\$ 666.672
PUBLICIDAD Y PROP	\$ 400.000					\$ 800.000						\$ 800.000
ASEO	\$ 10.000	\$ 0	\$ 20.000	\$ 0	\$ 30.000	\$ 0	\$ 40.000	\$ 0	\$ 50.000	\$ 0	\$ 60.000	\$ 70.000
HONORARIOS	\$ 240.000	\$ 480.000	\$ 720.000	\$ 960.000	\$ 1.200.000	\$ 1.440.000	\$ 1.680.000	\$ 1.920.000	\$ 2.160.000	\$ 2.400.000	\$ 2.640.000	\$ 2.880.000
PAPELERIA	\$ 70.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 140.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	210000	\$ 0	\$ 280.000
ESCRITORIOS	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
ARCHIVADORES	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000
SILLAS	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000
CAFETERAS	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000
TELEFONOS	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 60.000
TOTAL COSTOS FIJO	\$ 3.660.003	\$ 5.250.006	\$ 7.340.009	\$ 9.390.012	\$ 11.490.015	\$ 14.211.561	\$ 15.338.488	\$ 17.325.415	\$ 19.402.342	\$ 21.589.269	\$ 23.466.196	\$ 27.100.036
SALDO EN CAJA	\$ 3.286.057	\$ 4.142.114	\$ 4.498.171	\$ 4.894.228	\$ 5.480.285	\$ 5.186.342	\$ 6.702.399	\$ 7.358.456	\$ 7.924.513	\$ 8.380.570	\$ 9.146.627	\$ 8.672.684

PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS FIJOS MENSUALES

En esta cédula se encuentran los costos y gastos fijos que se tendrán mensualmente durante el primer año de la puesta en marcha de ADSAN.Com LTDA en el municipio de soacha como lo son:

Salarios

Prestaciones sociales

Servicios públicos

Arriendo

Depreciaciones

Gastos de papelería y aseo

Cedula 9. PUNTO DE EQUILIBRIO

$$\begin{aligned} \text{Punto de Equilibrio} &= \frac{\text{Costo fijo total}}{\text{Precio de Venta} - \text{Costo variable}} = \text{cantidad} \\ &= \frac{25.990.000}{240.000 - 116} = 108 \text{ negocios que se les debe prestar el servicio} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Punto de Equilibrio} &= \frac{\text{Costo fijo total}}{\text{No. De Negocios} + \text{costo variable}} = \text{costo de venta} \\ &= \frac{25.990.000}{116} = 224.000 \text{ Costo de Venta} \end{aligned}$$

Cedula 10. ASESORIAS ADSAN.COM LTDA ESTADO DE RESULTADOS MENSUAL PROYECTADO A 31 DE DIC/08

CUENTA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICEMBRE
INGRESOS	2.160.000	4.320.000	6.480.000	8.640.000	11.040.000	13.440.000	15.840.000	18.240.000	20.640.000	23.040.000	25.440.000	27.840.000
ASESORIA CONTABLE	2.160.000	4.320.000	6.480.000	8.640.000	11.040.000	13.440.000	15.840.000	18.240.000	20.640.000	23.040.000	25.440.000	27.840.000
TOTAL INGRESOS	2.160.000	4.320.000	6.480.000	8.640.000	11.040.000	13.440.000	15.840.000	18.240.000	20.640.000	23.040.000	25.440.000	27.840.000
COSTOS DE PERSONAL	1.033.000	2.066.000	3.099.000	4.132.000	5.165.000	6.198.000	7.231.000	8.264.000	9.297.000	10.330.000	11.363.000	12.396.000
NOMINA												
SUELDOS	923.000	1.846.000	2.769.000	3.692.000	4.615.000	5.538.000	6.461.000	7.384.000	8.307.000	9.230.000	10.153.000	11.076.000
TRANSPORTE	110.000	220.000	330.000	440.000	550.000	660.000	770.000	880.000	990.000	1.100.000	1.210.000	1.320.000
PRESTACIONES SOCIALES	225.504	451.008	676.512	902.016	1.127.520	1.094.568	1.276.996	1.459.424	1.641.852	1.824.280	2.006.708	2.706.048
CESANTIAS	86.049	172.098	258.147	344.196	430.245	516.294	602.343	688.392	774.441	860.490	946.539	1.032.588
INTERESES DE CESANTIAS	10.330	20.660	30.990	41.320	51.650	61.980	72.310	82.640	92.970	103.300	113.630	132.960
PRIMA DE SERVICIOS	86.049	172.098	258.147	344.196	430.245	516.294	602.343	688.392	774.441	860.490	946.539	1.032.588
VACACIONES	43.076	86.152	129.228	172.304	215.380	258.456	301.532	344.608	387.684	430.760	473.836	516.912
APORTES PATRONALES	350.943	701.886	1.052.829	1.403.772	1.754.715	2.105.658	2.456.601	2.807.544	3.158.487	3.509.430	3.860.373	4.211.316
ARP	4.818	9.636	14.454	19.272	24.090	28.908	33.726	38.544	43.362	48.180	52.998	57.816
SALUD	115.375	230.750	346.125	461.500	576.875	692.250	807.625	923.000	1.038.375	1.153.750	1.269.125	1.384.500
FONDO DE PENSIONES	147.680	295.360	443.040	590.720	738.400	886.080	1.033.760	1.181.440	1.329.120	1.476.800	1.624.480	1.772.160
CAJA DE COMPENSACION	36.920	73.840	110.760	147.680	184.600	221.520	258.440	295.360	332.280	369.200	406.120	443.040
ICBF	27.690	55.380	83.070	110.760	138.450	166.140	193.830	221.520	249.210	276.900	304.590	332.280
SENA	18.460	36.920	55.380	73.840	92.300	110.760	129.220	147.680	166.140	184.600	203.060	221.520
ARRENDAMIENTOS	100.000	200.000	300.000	400.000	500.000	600.000	700.000	800.000	900.000	1.000.000	1.100.000	1.200.000
CONSTRUCCIONES	100.000	200.000	300.000	400.000	500.000	600.000	700.000	800.000	900.000	1.000.000	1.100.000	1.200.000
DEPRECIACIONES	60.556	121.112	181.668	242.224	302.780	363.336	423.892	484.448	545.004	605.560	666.116	726.672
EQUIPO DE OFICINA	5.000	10.000	15.000	20.000	25.000	30.000	35.000	40.000	45.000	50.000	55.000	60.000
EQUIPO DE COMPUTO	55.556	111.112	166.668	222.224	277.780	333.336	388.892	444.448	500.004	555.560	611.116	666.672
DIVERSOS	480.000	0	20.000	0	30.000	940.000	40.000	0	50.000	210.000	60.000	1.150.000
ELEMENTOS DE ASEO	10.000	0	20.000	0	30.000	0	40.000	0	50.000	0	60.000	70.000
UTILES Y PAPELERIA	70.000					140.000				210.000		280.000
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	400.000					800.000						800.000
SERVICIOS	300.000	600.000	900.000	1.200.000	1.500.000	1.800.000	2.100.000	2.400.000	2.700.000	3.000.000	3.300.000	3.600.000
AGUEDUCTO	40.000	80.000	120.000	160.000	200.000	240.000	280.000	320.000	360.000	400.000	440.000	480.000
LUZ	20.000	40.000	60.000	80.000	100.000	120.000	140.000	160.000	180.000	200.000	220.000	240.000
HONORARIOS	240.000	480.000	720.000	960.000	1.200.000	1.440.000	1.680.000	1.920.000	2.160.000	2.400.000	2.640.000	2.880.000
TOTAL COSTOS	2.550.002,5	4.140.005,5	6.230.008,5	8.280.011,5	10.380.014,5	13.101.561,4	14.228.488,4	16.215.415,4	18.292.342,4	20.479.269,4	22.356.196,4	25.990.035,5
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-390.003	179.994	249.991	359.988	659.985	338.439	1.611.512	2.024.585	2.347.658	2.560.731	3.083.804	1.849.964
PROVISION DE IMPUESTOS		69.298	96.247	138.596	254.094	130.299	620.432	779.465	903.848	985.881	1.187.264	712.236
UTILIDAD DEL EJERCICIO	-390.003	110.697	153.745	221.393	405.891	208.140	991.080	1.245.120	1.443.809	1.574.849	1.896.539	1.137.728
RESERVA LEGAL		11.070	15.374	22.139	40.589	20.814	99.108	124.512	144.381	157.485	189.654	113.773
UTILIDAD NETA	-390.003	99.627	138.370	199.254	365.302	187.326	891.972	1.120.608	1.299.428	1.417.364	1.706.885	1.023.955

En esta cedula podemos observar que en el primer mes terminamos con una perdida de -\$390,003 ya que empezando siempre un negocio es dificil que los ingresos superen los costos; ya para el siguiente mes obtuvimos una ganancia de \$99,627 y así continuando con ganancia hasta llegar a diciembre con \$1. 023.955.

Cedula 11. ASESORIAS ADSAN.COM LTDA BALANCE GENERAL MENSUAL PROYECTADO A 31 DE DIC/08

CUENTA	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
CAJA	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
BANCOS	\$ 3.286.056,94	\$ 4.142.113,94	\$ 4.498.170,94	\$ 4.894.227,94	\$ 5.480.284,94	\$ 5.186.341,94	\$ 6.702.398,94	\$ 7.358.455,94	\$ 7.924.512,94	\$ 8.380.569,94	\$ 9.146.626,94	\$ 8.672.683,94
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 3.286.056,94	\$ 4.142.113,94	\$ 4.498.170,94	\$ 4.894.227,94	\$ 5.480.284,94	\$ 5.186.341,94	\$ 6.702.398,94	\$ 7.358.455,94	\$ 7.924.512,94	\$ 8.380.569,94	\$ 9.146.626,94	\$ 8.672.683,94
MUEBLES Y ENSERES	\$ 1.050.000	\$ 1.050.000	\$ 1.050.000	\$ 1.050.000	\$ 1.050.000	\$ 1.050.000	\$ 1.050.000	\$ 1.050.000	\$ 1.050.000	\$ 1.050.000	\$ 1.050.000	\$ 1.050.000
DEP. MUEBLES Y ENSE	-\$ 5.000	-\$ 10.000	-\$ 15.000	-\$ 20.000	-\$ 25.000	-\$ 30.000	-\$ 35.000	-\$ 40.000	-\$ 45.000	-\$ 50.000	-\$ 55.000	-\$ 60.000
EQ. DE COMPUTO	\$ 2.300.000	\$ 2.300.000	\$ 2.300.000	\$ 2.300.000	\$ 2.300.000	\$ 2.300.000	\$ 2.300.000	\$ 2.300.000	\$ 2.300.000	\$ 2.300.000	\$ 2.300.000	\$ 2.300.000
DEP EQUIPO DE COMP	-\$ 55.556	-\$ 111.112	-\$ 166.668	-\$ 222.224	-\$ 277.780	-\$ 333.336	-\$ 388.892	-\$ 444.448	-\$ 500.004	-\$ 555.560	-\$ 611.116	-\$ 666.672
TOTAL ACTIVO FIJO	\$ 3.289.444	\$ 3.228.888	\$ 3.168.332	\$ 3.107.776	\$ 3.047.220	\$ 2.986.664	\$ 2.926.108	\$ 2.865.552	\$ 2.804.996	\$ 2.744.440	\$ 2.683.884	\$ 2.623.328
TOTAL ACTIVO	\$ 6.575.501	\$ 7.371.002	\$ 7.666.503	\$ 8.002.004	\$ 8.527.505	\$ 8.173.006	\$ 9.628.507	\$ 10.224.008	\$ 10.729.509	\$ 11.125.010	\$ 11.830.511	\$ 11.296.012
OBLIGACIONES LABORALES	\$ 225.504	\$ 451.008	\$ 676.512	\$ 902.016	\$ 1.127.520	\$ 1.094.568	\$ 1.276.996	\$ 1.459.424	\$ 1.641.852	\$ 1.824.280	\$ 2.006.708	\$ 2.706.048
RENTA Y COMPLEMENTARI	\$ 0	\$ 69.298	\$ 96.247	\$ 138.596	\$ 254.094	\$ 130.299	\$ 620.432	\$ 779.465	\$ 903.848	\$ 985.881	\$ 1.187.264	\$ 712.236
TOTAL PASIVO	\$ 225.504	\$ 520.306	\$ 772.759	\$ 1.040.611	\$ 1.381.614	\$ 1.224.867	\$ 1.897.428	\$ 2.238.889	\$ 2.545.700	\$ 2.810.161	\$ 3.193.972	\$ 3.418.284
APORTES	\$ 6.740.000	\$ 6.740.000	\$ 6.740.000	\$ 6.740.000	\$ 6.740.000	\$ 6.740.000	\$ 6.740.000	\$ 6.740.000	\$ 6.740.000	\$ 6.740.000	\$ 6.740.000	\$ 6.740.000
UTIL. DEL EJERCICIO	-\$ 390.003	\$ 99.627	\$ 138.370	\$ 199.254	\$ 365.302	\$ 187.326	\$ 891.972	\$ 1.120.608	\$ 1.299.428	\$ 1.417.364	\$ 1.706.885	\$ 1.023.955
RESERVA LEGAL	\$ 0	\$ 11.070	\$ 15.374	\$ 22.139	\$ 40.589	\$ 20.814	\$ 99.108	\$ 124.512	\$ 144.381	\$ 157.485	\$ 189.654	\$ 113.773
TOTAL PATRIMONIO	\$ 6.349.997	\$ 6.850.697	\$ 6.893.745	\$ 6.961.393	\$ 7.145.891	\$ 6.948.140	\$ 7.731.080	\$ 7.985.120	\$ 8.183.809	\$ 8.314.849	\$ 8.636.539	\$ 7.877.728
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 6.575.501	\$ 7.371.002	\$ 7.666.503	\$ 8.002.004	\$ 8.527.505	\$ 8.173.006	\$ 9.628.507	\$ 10.224.008	\$ 10.729.509	\$ 11.125.010	\$ 11.830.511	\$ 11.296.012

En esta cedula podemos observar el disponible que obtuvimos de los aportes iniciales y de las ventas realizadas menos los costos e inversiones de activos fijos; también el total del pasivo que representa un 30% respecto al total del activo y el 70% corresponde al patrimonio

Cedula 12. ASESORIAS ADSAN.COM LTDA

ESTADO DE RESULTADOS ANUAL PROYECTADO

CUENTA	AÑO 1	AÑO2	AÑO3
INGRESOS			
OPERACIÓN	\$ 27.840.000	\$ 37.584.000	\$ 50.738.400
ASESORIA CONTABLE	\$ 27.840.000	\$ 37.584.000	\$ 50.738.400
TOTAL INGRESOS	\$ 27.840.000	\$ 37.584.000	\$ 50.738.400
GASTOS DE PERSONAL	\$ 12.396.000	\$ 16.114.800	\$ 20.949.240
NOMINA	\$ 12.396.000	\$ 16.114.800	\$ 20.949.240
SUELDOS	\$ 11.076.000	\$ 14.398.800	\$ 18.718.440
TRANSPORTE	\$ 1.320.000	\$ 1.716.000	\$ 2.230.800
PRESTACIONES SOCIALES	\$ 2.706.048	\$ 3.517.862	\$ 4.573.221
CESANTIAS	\$ 1.032.588	\$ 1.342.364	\$ 1.745.074
INTERESES DE CESANTIAS	\$ 123.960	\$ 161.148	\$ 209.492
PRIMA DE SERVICIOS	\$ 1.032.588	\$ 1.342.364	\$ 1.745.074
VACACIONES	\$ 516.912	\$ 671.986	\$ 873.581
APORTES PATRONALES	\$ 4.211.316	\$ 5.474.711	\$ 7.117.124
ARP	\$ 57.816	\$ 75.161	\$ 97.709
EPS	\$ 1.384.500	\$ 1.799.850	\$ 2.339.805
FONDO DE PENCIONES	\$ 1.772.160	\$ 2.303.808	\$ 2.994.950
CAJA DE COMPENSACION FAMILIAR	\$ 443.040	\$ 575.952	\$ 748.738
ICBF	\$ 332.280	\$ 431.964	\$ 561.553
SENA	\$ 221.520	\$ 287.976	\$ 374.369
ARENDAMIENTOS	\$ 1.200.000	\$ 1.560.000	\$ 2.028.000
CONSTRUCCIONES Y EDIFICACIONES	\$ 1.200.000	\$ 1.560.000	\$ 2.028.000
DEPRECIACIONES	\$ 726.672	\$ 944.673	\$ 1.228.075
EQUIPO DE OFICINA	\$ 60.000	\$ 78.000	\$ 101.400
EQUIPO DE COMPUTO Y COMUNICACIÓN	\$ 666.672	\$ 866.673	\$ 1.126.675
DIVERSOS	\$ 1.150.000	\$ 1.495.000	\$ 1.943.500
ELEMENTOS DE ASEO Y CAFETERIA	\$ 70.000	\$ 91.000	\$ 118.300
UTILES PAPELERIA Y COPIAS	\$ 280.000	\$ 364.000	\$ 473.200
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	\$ 800.000	\$ 1.040.000	\$ 1.352.000
SERVICIOS	\$ 3.600.000	\$ 4.680.000	\$ 6.084.000
ACUEDUCTO	\$ 480.000	\$ 624.000	\$ 811.200
LUZ	\$ 240.000	\$ 312.000	\$ 405.600
HONORARIOS	\$ 2.880.000	\$ 3.744.000	\$ 4.867.200
TOTAL COSTOS	\$ 25.990.036	\$ 33.787.046	\$ 43.923.160
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 1.849.964	\$ 3.796.954	\$ 6.815.240
PROVISION DE IMPUESTOS	\$ 712.236	\$ 1.461.827	\$ 2.623.867
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 1.137.728	\$ 2.335.127	\$ 4.191.373
RESERVA LEGAL	\$ 113.773	\$ 233.513	\$ 419.137
UTILIDAD NETA	\$ 1.023.955	\$ 2.101.614	\$ 3.772.235

En esta cedula podemos observar el estado de resultados proyectado a 3 años en el cual se calculan la provisión de impuestos y la reserva legal en el primer año obtuvimos una ganancia de \$1.023.95, en el segundo año aumentamos \$1,077,659 y en el tercero finalizando con una ganancia de \$1,670,000.

Nuestros gastos aumentaron proporcionalmente un 30% respecto a los ingresos un 35%.

Cedula 13. ASESORIAS ADSAN.COM LTDA

BALANCE GENERAL ANUAL PROYECTADO

BALANCE GENERAL PROYECTADO				
	CUENTA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
	CAJA	\$ 0	\$ 0	\$ 0
	BANCOS	\$ 8.672.684	\$ 18.954.173	\$ 34.199.309
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 8.672.684	\$ 18.954.173	\$ 34.199.309
	MUEBLES Y ENSERES	\$ 1.050.000	\$ 1.050.000	\$ 1.050.000
	DEP. MUEBLES Y ENSE	-\$ 60.000	-\$ 138.000	-\$ 239.400
	EQ. DE COMPUTO	\$ 2.300.000	\$ 2.300.000	\$ 2.300.000
	DEP EQUIPO DE COMP	-\$ 666.672	-\$ 1.533.346	-\$ 2.660.021
	TOTAL ACTIVO FIJO	\$ 2.623.328	\$ 1.678.654	\$ 450.579
	TOTAL ACTIVO	\$ 11.296.012	\$ 20.632.827	\$ 34.649.888
	PROVISIONES DE PRESTACIONES	\$ 2.706.048	\$ 6.223.910	\$ 10.797.131
	RENTA Y COMPLEMENTARIOS	\$ 712.236	\$ 2.174.064	\$ 4.797.931
	TOTAL PASIVO	\$ 3.418.284	\$ 8.397.974	\$ 15.595.062
	APORTES	\$ 6.740.000	\$ 8.762.000	\$ 11.390.600
	RESERVA LEGAL	\$ 113.773	\$ 347.285	\$ 766.423
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 1.023.955	\$ 3.125.569	\$ 6.897.805
	TOTAL PATRIMONIO	\$ 7.877.728	\$ 12.234.855	\$ 19.054.827
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 11.296.012	\$ 20.632.828	\$ 34.649.889

En esta cedula podemos observar el saldo disponible que obtuvimos de los aportes iniciales y de las ventas realizadas menos los costos e inversiones de activos fijos; durante el primer año el total del pasivo representa un 30% respecto del activo y el patrimonio un 70%; en cuanto al segundo año el pasivo refleja un porcentaje del 41 a diferencia del patrimonio con 59% y en el ultimo año el 45% representa el pasivo y el patrimonio un 55% respecto del activo.

CONCLUSIONES

Al analizar que todo proyecto en su inicio puede presentar durante los primeros años o meses perdida en sus estados financieros pero en este proyecto vemos que por el contrario presenta utilidad lo cual confirma que es viable.

De acuerdo a las encuestas realizadas en el municipio de Soacha comuna 1 la mayoría de los encuestados eran los propietarios de los negocios y no poseían los conocimientos básicos para llevar una buena contabilidad; Por lo tanto vemos la necesidad de prestar nuestro servicio, para que cada negocio alcance un buen lugar en el mercado y en algún momento poderse expandir a otros sectores.

De acuerdo al los bajos costos y gastos de los servicios se puede implementar excelentes propuestas que nos logre posicionar en el mercado.

Según los resultados obtenidos un 65% de los encuestados están dispuestos a adquirir nuestros servicios de asesoría contable puesto que les interesa que su negocio surja en el mercado.

Cabe resaltar que el porcentaje anteriormente mencionado se tomo sobre una población de 127 negocios, el cual en un año podrá crecer puesto que en la comuna 1 hay 7418 negocios aproximadamente y también por la excelente prestación de nuestro servicio.

BIBLIOGRAFIA:

Microsoft ® Encarta ® 2006. 1993-2005 Microsoft Corporación. Antecedentes de Empresas de Asesoría Contable, Reservados todos los derechos.

BIERMANN, Enrique. Metodología de la investigación y del trabajo científico: Edición preliminar de Santa fe de Bogota D.C. 1992

<http://www.dane.gov.co>

ANEXO 1

ANEXO 2

ANEXO 3

ANEXO 4

ANEXO 5

ANEXO 6

ANEXO 7

ANEXO 8

ANEXO 9

ANEXO 10