

1-1-2011

Constitución y puesta en marcha de la empresa Cano Asesores Asociados S.A.S Caseso S.A.S

Angela Andrea Castillo Rueda
Universidad de La Salle, Bogotá

Lined Johanna Ramírez Borbón
Universidad de La Salle, Bogotá

Follow this and additional works at: https://ciencia.lasalle.edu.co/contaduria_publica

Citación recomendada

Castillo Rueda, A. A., & Ramírez Borbón, L. J. (2011). Constitución y puesta en marcha de la empresa Cano Asesores Asociados S.A.S Caseso S.A.S. Retrieved from https://ciencia.lasalle.edu.co/contaduria_publica/241

This Trabajo de grado - Pregrado is brought to you for free and open access by the Facultad de Economía, Empresa y Desarrollo Sostenible - FEEDS at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in Contaduría Pública by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact ciencia@lasalle.edu.co.



UNIVERSIDAD DE LA SALLE
FACULTAD
CONTADURIA PÚBLICA

CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE LA EMPRESA CANO ASESORES
ASOCIADOS S. A. S – CASESO S. A. S.

Proyecto para optar al grado de Contador Público

ANGELA ANDREA CASTILLO RUEDA
LINED JOHANNA RAMIREZ BORBON

Director: Prof. Guillermo Avila

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE CONTADURÍA PÚBLICA

BOGOTÁ, D. C., 2011

UNIVERSIDAD DE LA SALLE
FACULTAD
CONTADURIA PÚBLICA



CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE LA EMPRESA CANO ASESORES
ASOCIADOS S. A. S – CASESO S. A. S.

Proyecto para optar al grado de Contador Público

Ángela Andrea Castillo Rueda
Lined Johanna Ramírez Borbón

Director: Prof. Guillermo Avila

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE CONTADURÍA PÚBLICA

BOGOTÁ, D. C., 2011

TABLA DE CONTENIDO

Pág.

AGRADECIMIENTOS

INTRODUCCIÓN

I.	TITULO	4
II.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	4
A.	Descripción del Problema	4
III.	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	6
IV.	JUSTIFICACIÓN	6
V.	OBJETIVOS	7
A	Objetivo General	7
B	Objetivos Específicos	7
VI.	MARCO REFERENCIAL	
A.	Marco Conceptual	8
B.	Marco Teórico Referencial	12
C.	Marco Legal	20
1.	Sociedad por Acciones Simplificada (SAS)	20
2.	Ley MiPyme	23
3.	Aspectos Legales Para La Creación De Empresas	24
a.	Elaborar la minuta de la constitución de la empresa	25
b.	Cámara De Comercio	25
c.	Documento privado	25

	Pág.
d. Inscripción Ante La Cámara De Comercio	25
e. Registro Mercantil	26
f. Certificado De Existencia y Representación Legal	26
g. Registro Único Tributario (RUT)	27
h. Alcaldía	27
i. Registro de Libros de Comercio	28
j. Plan de Empresa	29
 VII. DISEÑO METODOLÓGICO	
A. Tipo de Investigación	30
B. Universo	30
1. Población	31
2. Muestra	31
C. Método de Investigación	32
D. Fuentes primarias	32
1 Resultados esperados	33
2 Entrevista - Encuesta	33
a Fase de diagnóstico	33
b Diagnóstico administrativo	34
c Diagnóstico legal	36
d Diagnóstico económico	38
e Diagnóstico Financiero	40
E Plan de Capacidad Interna – PCI	42
1 Administrativo	42
2 Financiero	43
3 Legal	43
F. Perfil de Oportunidades y Amenazas en el Medio - POAM	44
G. Cuestionarios	45

	Pág.
1. Diagnóstico	45
H. Entrevista a un Experto	53
I. Fuentes secundarias	55
 VIII. ESTUDIO ADMINISTRATIVO DE LA EMPRESA CASESO S.A.S	
A. Descripción general	56
1 Misión	56
2 Visión	56
3 Valores	56
4 Políticas de la Organización	57
5 Matriz DOFA	58
 IX. CRONOGRAMA	62
 X ASPECTO FINANCIEROS Y ADMINISTRATIVOS	62
A. Recursos disponibles	62
B. Organigrama	63
C. Presupuesto	64
D. Responsabilidades de la Empresa	
1. Ambiental	72
2. Social	72
 CONCLUSIONES	
 BIBLIOGRAFÍA	

ÍNDICE DE GRÁFICAS

	Pág.
Gráfica 1. Visión de la empresa	34
Gráfica 2. Modelo estratégico	35
Gráfica 3. Objetivos de la empresa	36
Gráfica 4. Constitución de la empresa	37
Gráfica 5. Libros contables	37
Gráfica 6. Permisos de funcionamiento	38
Gráfica 7. Pymes ayudan al crecimiento económico	39
Gráfica 8. Cambios de la economía colombiana	39
Gráfica 9. Competitividad de las MyPimes	40
Gráfica 10. Estrategia Financiera	40
Gráfica 11. Manejo del Riesgo	41
Gráfica 12. Estructura legal	45
Gráfica 13. Estructura contable	46
Gráfica 14. Estructura Financiera	47
Gráfica 15. Estructura Tributaria	47
Gráfica 16. Formalización del negocio	48
Gráfica 17. Optimización de utilidades	49
Gráfica 18. Beneficios	49
Gráfica 19. Asesoría	50
Gráfica 20. Contratar servicios	51
Gráfica 21. Servicio de Asesorías	51
Gráfica 22. Monto a pagar	52
Gráfica 23. El Ciclo del éxito	62
Gráfica 24. Organigrama	63
Gráfica 25. Ingresos vs. Gastos	65

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Matriz DOFA	10
Tabla 2. PCI Administrativo	42
Tabla 3. PCI Financiero	43
Tabla 4. PCI Legal	43
Tabla 5. POAM	44
Tabla 6. Oportunidades y Amenazas	59
Tabla 7. Debilidades y Fortalezas	59
Tabla 8. Objetivos y estrategias organizacionales	60
Tabla 9. Presupuesto	64

APÉNDICE

- A. Cronograma
- B. Hojas de vida
- C. Modelo Encuesta
- D. Modelo Cuestionario
- E. Brochure Empresarial
- F. Modelo Propuesta de Servicios
- G. Modelo Contrato de Prestación de Servicios
- H. Documentos legales CASESO S. A .S

AGRADECIMIENTOS

Antes que nada le damos gracias a Dios por darnos la oportunidad de culminar esta etapa de la vida, a nuestros padres por guiarnos y darnos el apoyo día a día, a nuestros compañeros, a nuestros profesores que gracias a que nos transmitieron sus conocimientos hoy en día nos convertimos en unos profesionales y a todos nuestros seres queridos que siempre estuvieron apoyándonos para sacar adelante este trabajo.

INTRODUCCIÓN

A partir de los años noventa, la economía colombiana ha experimentado una serie de cambios como consecuencia del proceso de la Globalización de la economía mundial, que en nuestro caso se ha conocido con el nombre de Apertura Económica.

De acuerdo con el estudio de Global Entrepreneurship Monitor (GEM), con la participación del ICESI, en conjunto con la Universidad del Norte, de Los Andes y la Pontificia Universidad Javeriana de Cali, en el año 2006, Colombia es el segundo país en procesos de creación de empresas de Iberoamérica. El deseo de incrementar los ingresos personales y tener una mayor independencia son dos de los principales motivos por los cuales personas con edades entre 18 y 64 años iniciaron una empresa en el último año o incluso llevan haciendo operaciones comerciales en un período inferior a los 42 meses, este estudio fue presentado en el mes de junio, en el auditorio Comfenalco (Valle).

Las microempresas han permanecido en las economías subdesarrolladas como un mecanismo endógeno de supervivencia de las mismas. Es la salida a la inevitable crisis de contracción de los ingresos reales de la población, estrechamiento de la demanda, freno a la producción y desempleo en que desemboca un proceso desequilibrado de industrialización como el colombiano.

En Colombia, La industria creció con una visión horizontal completa en todos los ramos de la producción, pero con una casi total inexistencia de una producción nacional de bienes de capital, condición necesaria de un desarrollo equilibrado.

Al no darse un crecimiento significativo del empleo en el sector productivo de bienes de capital, la mano de obra desplazada de la industria productora de bienes de consumo y bienes intermedios es absorbida en muy escasa medida por la industria en su conjunto.

Al ingresar Colombia a un solo mercado, se ha enfrentado tanto a problemas como a oportunidades; es así como la creación de microempresa en Colombia viene registrando un gran número durante los últimos años, a pesar de problemas como la ineficiencia de la estructura industrial, la ausencia de desarrollo científico y tecnológico que soporte a éstas, la escasa experiencia y conocimiento de los mercados internacionales, el alto costo de crédito para inversión, la desaparición de barreras arancelarias y por ende la mayor competencia con empresas del exterior, sin embargo, se viene presentando un alto índice de cierre de empresas prestadoras de bienes y/o servicios, a causa del desconocimiento por parte de sus gestores, por aspectos relacionados con áreas de mercado, técnicas, organizacional, manejo financiero, asuntos legales, entre otras. (Cámara de Comercio de Bogotá. *La informalidad empresarial en Bogotá*. Diciembre 1999)

La sociedad por acciones simplificada (SAS) representa una importante opción para las empresas de familia por la libertad contractual y la flexibilidad que la caracterizan. Es un valioso instrumento para diseñar soluciones a la medida de cada organización en temas fundamentales tales como la sucesión, el gobierno empresarial, la solución de conflictos y los grupos de sociedades (Hernando Ruiz López. 2009. *Empresas Colombianas: Actualidad y perspectivas*, Superintendencia de Sociedades p.11)

El origen del proyecto viene de la idea de desarrollar una sociedad por acciones simplificada (SAS), dedicada a la prestación de servicios contables, tributarios y de auditoría, con el fin de poner en práctica los conocimientos adquiridos en el desarrollo de la carrera y poder contribuir en el desarrollo económico de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas (Mipymes) en sus diferentes actividades sociales, convirtiéndose en un valioso instrumento para diseñar soluciones a la medida de cada empresa.

Con el fin de obtener un mayor conocimiento respecto de las necesidades de éstas empresas se elaboraron encuestas, cuestionarios y entrevistas, las cuales sirvieron de base para enfocar los servicios a prestar por nuestra compañía.

I. TÍTULO: CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE LA EMPRESA CANO ASESORES ASOCIADOS S. A. S - CASESO

II. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

A. Descripción del Problema

Surge la idea de constituir y poner en marcha la empresa CANO ASESORES ASOCIADOS SAS, para prestar el servicio de asesoría contable, tributaria y de auditoría para las Mipymes en la ciudad de Bogotá; la cual estará conformada por un grupo de trabajo que cuenta con la idoneidad en el tema.

De acuerdo con la encuesta de Microestablecimientos de comercio, servicios e Industria, realizado por el DANE del año 2008, indicó que durante el cuarto trimestre de 2008, el número de microestablecimientos en el país creció 2,1% con respecto al mismo trimestre del año anterior, al pasar de 1.156.000 a 1.180.000 establecimientos. Por sectores, la variación más alta se presentó en los microestablecimientos de servicios, los cuales aumentaron de 353.000 a 372.000 representados en un 5,3%.

En el cuarto trimestre de 2008, se encontraban activos en el país, 1.180.000 establecimientos con 9 o menos personas ocupadas, en los cuales laboraban un total de 2.246.000 personas. Por su parte, el porcentaje de microestablecimientos que no tenían registro mercantil o no lo renovaron en el cuarto trimestre de 2008 fue de 55,5%; mientras el de los que no llevaban contabilidad era de 45,1%. Estos porcentajes fueron superiores a los correspondientes al mismo período del año 2007, cuando se ubicaron en 53,3% y 44,9%, respectivamente (Departamento Nacional De Planeación – DANE. *Encuesta Nacional de Microestablecimientos de Comercio, Servicios e Industria, Evolución IV Trimestre 2008*)

Aun cuando se presenta crecimiento en el sector Mipymes y divulgación por parte de los entes de control, como lo es la Cámara de Comercio, la Superintendencia de Sociedades, Asociaciones Gremiales y Confecámaras; existen Mypimes que no cuentan con una estructura organizacional funcional o sencillamente trabajan el día a día sin una debida planeación ya puede ser al desconocimiento de estrategias gerenciales y administrativas que facilite y permita determinar sus mercados y comprender el entendimiento del mismo y la no orientación adecuada para su creación o ampliación, por lo que su acción diaria es reflejada en el desarrollo de una gran cantidad de tareas propias de la función empresarial como las ventas, compras, actividades contables, financieras y tributarias, entre otras, y compromisos que impiden el cumplimiento que satisfaga a sus clientes, generándose un traumatismo al interior de la empresa por no poder cumplir determinados compromisos que generen el crecimiento de la empresa.

Para Cano Asesores Asociados S.A.S., es fundamental aprovechar las oportunidades que se están brindando en el mercado por parte del Gobierno para la financiación de empresas Mypimes, logrando aumentar la productividad y competitividad para que dichos establecimientos mejoren su acceso en las diferentes fases del desarrollo productivo. Es primordial precisar que para el desarrollo de la empresa no solo es importante poder mantenerse en el mercado si no poder ayudar a que las otras instituciones logren conservarse en su desarrollo, buscando crear conciencia de la importancia que tiene la información empresarial, financiera y de los clientes, los secretos comerciales y que documentos críticos tienen prioridad en su proceso supervisando los informes con respecto al sector que permitiendo identificar y evitar las amenazas a las que se enfrentan.

Teniendo en cuenta lo expuesto anteriormente, se plantea la necesidad de iniciar un juicio para la empresa mediante la aplicación de instrumentos de diagnóstico mediante la matriz de PCI (Perfil de Capacidad Interna) y la Matriz DOFA.

III. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo introducir a Cano Asesores Asociados S.A.S. en el mercado de las empresas Mypimes resaltando la importancia del direccionamiento de los procedimientos legales, administrativos, tributarios y contables para la constitución y puesta en marcha de las compañías en el mercado?

IV. JUSTIFICACIÓN

El objeto de trabajar este proyecto surge a raíz de constituir y poner en marcha una sociedad de acciones simplificada ubicada en la ciudad de Bogotá, que integre los servicios de asesorías contable, tributaria y de auditoría, dentro de los cuales encontramos la constitución de empresas, registros contables, elaboración y declaración de impuestos, presentación de estados financieros, emisión de certificaciones y asesoramiento en toma de decisiones administrativas y financieras; como una solución para satisfacer la necesidad de este tipo de empresas y a la vez como una oportunidad profesional y personal donde se podrá poner en práctica los conocimientos adquiridos, apoyados en la normatividad y conceptos básicos de la carrera profesional, razón por la cual se justifica el desarrollo del presente proyecto

Para lo cual el espíritu emprendedor es clave dentro del desarrollo empresarial, el cual ha sido enfocado desde distintos niveles, comenzando desde la concepción económica que lo explica en el contexto de la creación de empresas. Desde este punto de vista se concibe a las empresas Mypimes como una forma de buscar y aprovechar las oportunidades de negocio que brinda el entorno concientizándolas de la importancia de constituir y llevar adecuadamente sus movimientos de acuerdo a lo establecido por las normas legales.

Lo anterior, dado a que a pesar de la importancia que tienen las MiPymes en el país, muchos de sus gerentes y propietarios no consideran la importancia del

direccionamiento estratégico y administrativo para el desarrollo y crecimiento de la empresa (ver resultados de las encuestas realizadas). Esto, porque aunque muchos de ellos cuentan con estudios técnicos o universitarios, no todos conocen los aspectos contables, tributarios, legales y financieros que deben tener en cuenta, es aquí donde la empresa CANO ASESORES ASOCIADOS S.A.S., constituida por futuros contadores, juega un papel importante en la asesoría y desarrollo empresarial.

V. OBJETIVOS

A. Objetivo General

Constituir y poner en marcha la empresa CANO ASESORES ASOCIADOS SAS, mediante la aplicación de la normatividad vigente para las sociedades por acciones simplificada (SAS); la cual será prestadora de servicios, tal como asesorías contable, tributaria y de auditoría dirigido a las Mipymes en la ciudad de Bogotá resaltando la importancia y los beneficios de tener las empresas constituidas legalmente.

B. Objetivos Específicos

1. Realizar un estudio de mercado que permita el reconocimiento del entorno y la identificación de las Mipymes; tomando como eje de partida el estudio del comercio que se localiza en el sector de Pablo VI en la ciudad de Bogotá.
2. Evaluar por medio de presupuestos financieros la estabilidad económica y la situación financiera del proyecto y el nivel de inversión para la ejecución de este que permitan establecer la viabilidad, factibilidad y ejecución del proyecto.
3. Diseñar y estructurar procesos administrativos, organizacionales y políticos.
4. Determinar los aspectos relacionados con la normatividad y parte legal en la implementación de un proyecto de esta categoría.
5. Caracterizar el mercado y determinar cuales son los posibles clientes potenciales de nuestros servicios.

VI. MARCO REFERENCIAL

A. Marco Conceptual

Los siguientes conceptos tienen como finalidad dar una mejor comprensión al lector sobre el tema y desarrollo del proyecto.

Asesor: Persona o grupo de ellas que ofrecen conocimientos y consejos sobre un tema a alguien que carece de esos conocimientos y los necesita. Los despachos especializados en asesoría ofrecen servicios independientes a otras personas o profesionales que carecen de conocimientos necesarios sobre un tema concreto y prefieren la ayuda de un especialista, y también ofrecen a las pequeñas empresas la posibilidad de acceder a los servicios de asesoría sin tener que contar con un departamento propio. Además, los servicios de asesoría suelen ir acompañados de los servicios de gestoría (realización de trámites, entrega y recogida de documentos, etc.), por lo que la función del asesor gestor resulta muy necesaria para el pequeño empresario o profesional que se ha de centrar en su trabajo.

Outsourcing: Se puede sintetizar como “la decisión de una organización de entregar una parte de sus procesos, comúnmente en el ámbito logístico, administrativo, productivo o de negocio, para que sea desarrollado por una empresa especializada, que por poseer dicho carácter, se asume que puede desempeñarlo con mayor eficiencia” (extraído el 11 de agosto de 2009 de <http://www.concepta.cl/tag/outsourcing-contable/>)

Empresa: Se define como una “entidad conformada por personas, aspiraciones, realizaciones, bienes materiales, capacidades técnicas y capacidad financiera. Todo ello le permite dedicarse a la producción, transformación y/o prestación de servicios para satisfacer con sus productos y/o servicios, las necesidades o deseos existentes en la sociedad” (extraído el 11 de agosto de 2009 de <http://www.apuntesgestion.com/2006/07/19/definicion-de-empresa/>)

Objeto social: Actividad mercantil para cuya realización se constituye la sociedad. Ha de ser lícita y estar determinada.

Mercado: “Son todos los clientes actuales y potenciales que comparten una necesidad común que un producto específico puede satisfacer, con los recursos y el deseo de hacer el intercambio y que tienen la autoridad para hacerlo” (extraído el 11 de agosto de 2009 de http://es.mimi.hu/economia/objeto_social.html)

Cliente: Individuo u organización que toma una decisión de compra. Persona que utiliza los servicios de alguien que tiene una profesión o aquella que compra en un establecimiento.

Estudio de mercado: “El estudio de mercado de un proyecto es uno de los análisis más importantes y complejos que debe realizar el investigador. Más que centrar la atención en el consumidor y la cantidad del producto que demandará, tiene que estudiar los mercados, proveedores, competidores y distribuidores e incluso, cuando así se requiera las condiciones del mercado externo.

El estudio más que describir y proyectar los mercados relevantes para el proyecto, debe ser una base sólida para realizar una investigación completa; debe arrojar datos básicos para las demás partes de la investigación. En el estudio de mercado tiene por objetivo suministrar información valiosa para la decisión final de invertir o no en un proyecto determinado” según Hernandez H, Abraham. Hernandez V, Abraham. Hernandez S, Alejandro. (1981) *Formulación y evaluación de proyectos de inversión*, 18-19

Matriz DOFA: Es una estructura conceptual para un análisis sistemático que facilita la adecuación de las amenazas y oportunidades externas con las fortalezas y debilidades internas de una organización.

Esta matriz es ideal para enfrentar los factores internos y externos, con el objetivo de generar diferentes opciones de estrategias.

“La matriz DOFA es un instrumento metodológico que sirve para identificar acciones viables mediante el cruce de variables, en el supuesto de que las acciones estratégicas deben ser ante todo acciones posibles y que la factibilidad se debe encontrar en la realidad misma del sistema. En otras palabras, por ejemplo la posibilidad de superar una debilidad que impide el logro del propósito solo se la dará la existencia de fortalezas y oportunidades que lo permitan. El instrumento también permite la identificación de acciones que potencien entre sí a los factores positivos. Así tenemos los siguientes tipos de estrategias al cruzar el factor interno con el factor externo:

MATRIZ DOFA

	<i>Fortalezas</i>	<i>Debilidades</i>
<i>Oportunidades</i>	<i>Estrategias FO</i>	<i>Estrategias DO</i>
<i>Amenazas</i>	<i>Estrategias FA</i>	<i>Estrategias DA</i>

Tabla 1. Matriz DOFA

Fuente: Extraído el 11 de agosto de 2009 de www.virtual.unal.edu.co

El enfrentamiento entre las oportunidades de la organización, con el propósito de formular las estrategias más convenientes, implica un proceso reflexivo con un alto componente de juicio subjetivo, pero fundamentado en una información objetiva. Se pueden utilizar las fortalezas internas para aprovechar las oportunidades externas y para atenuar las amenazas externas. Igualmente una organización podría desarrollar estrategias defensivas orientadas a contrarrestar debilidades y esquivar amenazas del entorno.

Las amenazas externas unidas a las debilidades internas pueden acarrear resultados desastrosos para cualquier organización. Una forma de disminuir las debilidades internas, es aprovechando las oportunidades externas.

La matriz DOFA conduce al desarrollo de cuatro tipos de estrategias:

La estrategia FO: Se basa en el uso de fortalezas internas de la organización con el propósito de aprovechar las oportunidades externas. Este tipo de estrategia es el más recomendado. La organización podría partir de sus fortalezas y a través de la utilización de sus capacidades positivas, aprovecharse del mercado para el ofrecimiento de sus bienes y servicios.

La estrategia FA: Trata de disminuir al mínimo el impacto de las amenazas del entorno, valiéndose de las fortalezas. Esto no implica que siempre se deba afrontar las amenazas del entorno de una forma tan directa, ya que a veces puede resultar más problemático para la institución.

La estrategia DA: Tiene como propósito disminuir las debilidades y neutralizar las amenazas, a través de acciones de carácter defensivo. Generalmente este tipo de estrategia se utiliza sólo cuando la organización se encuentra en una posición altamente amenazada y posee muchas debilidades, aquí la estrategia va dirigida a la sobrevivencia. En este caso, se puede llegar incluso al cierre de la institución o a un cambio estructural y de misión.

La estrategia DO: Tiene la finalidad de mejorar las debilidades internas, aprovechando las oportunidades externas, una organización a la cual el entorno le brinda ciertas oportunidades, pero no las puede aprovechar por sus debilidades, podría decidir invertir recursos para desarrollar el área deficiente y así poder aprovechar la oportunidad.

Demanda: “Es una de las dos fuerzas que está presente en el mercado (la otra es la "oferta") y representa la cantidad de productos o servicios que el público objetivo quiere y puede adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos”. (Extraído el 11 de agosto de 2009 de <http://www.promonegocios.net/demanda/definicion-demanda.html>)

B. Marco Teórico Referencial

“Las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) constituyen la principal fuente de generación de empleo no solo en Colombia, sino también en el resto de países del planeta. Son parte fundamental del sistema económico, estimulan la economía y tienen una gran responsabilidad social al intervenir en la disminución de las situaciones de pobreza, subempleo y desempleo.

La principal labor de los países es crear los instrumentos necesarios para que las pequeñas y medianas empresas puedan mejorar su productividad, eficiencia, competitividad y participación internacional. La inserción en el panorama mundial es clave para que en las PYMEs se cree una cultura exportadora, con estándares de calidad que permitan acceso a una economía de mercados globalizada en iguales condiciones de competencia, uniformidad y transparencia.

Es necesario comprender la importancia que tiene una infraestructura contable acorde con las necesidades de cada una de las empresas catalogadas como PYMEs, por su contribución al desarrollo económico, al permitir una correcta información financiera de las empresas para posibilitar una mejor realización de prácticas administrativas en busca de una eficiente gestión empresarial. ” (Extraído el 6 de febrero de 2011 de <http://www.monografias.com/trabajos16/proyecto-pymes/proyecto-pymes.shtml>)

Por lo anterior es importante tener claros los objetivos de la Contabilidad para poder llegar a brindar al inversionista o a los terceros que deseen realizar transacciones con algunas de las Pymes la confianza en las transacciones a realizar llevando de manera clara y ordena como lo exigen los principios contables:

- Registrar las operaciones de carácter financiero que ocurren en una empresa.
- Suministrar información clara y precisa de la situación financiera de una empresa en un momento determinado y los resultados en un período delimitado.
- Facilitar el análisis y la interpretación de los resultados obtenidos en la actividad de una empresa.
- Proporcionar información necesaria para elaborar presupuestos de diversas índoles sobre la actividad futura de la empresa.
- Presentar datos precisos, cuantificables y analizables que le permiten a la administración tomar decisiones en cualquier momento, establecer responsabilidades, definir políticas, delegar autoridad.

La Contabilidad en Colombia

“En Colombia, desde cuando se inició la legislación mercantil se impulso al comerciante la obligación de organizar su contabilidad y se le prescribieron pautas sobre el Contenido y forma de llevar los libros de contabilidad con los cuales se pretendía que se cumplieran con los objetivos básicos de esa época, de la información contable a saber: El 29 de mayo de 1853 el Congreso de la Nueva Granada expidió el primer Código de Comercio derogando las Ordenanzas de Bilbao aprobadas en España en 1737, las que rigieron hasta la fecha. El Código de 1853 tuvo una vigencia corta, pues al establecer la constitución de 1863 el sistema federalista permitió a los Estados legislar en materia comercial en virtud de esta facultad es Estado de Panamá adoptó en octubre de 1869 el Código de Comercio que había sancionado Chile en 1855.

El Código del Estado de Panamá vino a regir la República de Colombia en virtud de la ley 57 de 1887 que al respecto estableció.

Ley 57 de 1887, Artículo 1°. Regirán en la República de Colombia noventa días después de la publicación de esta ley, con las adiciones y reformas de que ella trata, los códigos siguientes:

..... El de Comercio del extinguido estado de Panamá, y sancionado el 12 de octubre de 1869, y el Nacional sobre la misma materia, edición de 1884 que versa únicamente sobre comercio marítimo.

Artículo 3°. En el Código de Comercio de Panamá se entenderá República donde se habla de Estado de panamá, y las referencias que en dicho Código se hacen a las leyes del mismo estado, se entenderán hechas a las correspondientes disposiciones de los Códigos Nacionales.

Las disposiciones de ese Código de Comercio relacionadas con la contabilidad mercantil se incluyeron en el Capítulo II, Título Segundo del Libro 1°, las que se mantuvieron en su esencia hasta 1971 cuando, se adoptó el Código de Comercio que nos rige actualmente.

Ley 20 de 1905, art 6°. Desde la sanción de la presente ley es permitido a toda persona natural o jurídica que ejerza legalmente funciones comerciales, llevar los elementos de descripción y de cuenta de sus operaciones, o sean respectivamente los que hoy se llevan en el Diario y en el mayor, en el Libro General de cuenta y razón de que trata el artículo 271 del Decreto numero 1936 de 27 de Diciembre de 1904, sobre Contabilidad de la hacienda Nacional dando a la descripción y a la cuenta de tales operaciones la forma establecida en el decreto citado, en su modelo número 14, y sujetándose en lo demás a las disposiciones respectivas del Código de Comercio.

Decreto 1936 de 1904, art 271 El libro general de cuenta y razón irá dividido en folios, y cada página de folio en nueve columnas tanto para el debe como para el haber, así:

1ª. Año y mes;

2ª: Día del asiento;

3ª: Número del asiento;

4ª. Folios de las cuentas acreedoras en el debe y de las deudoras en el haber;

5ª. Nombre de las cuentas acreedoras y narración del asiento en el debe y nombre de las cuentas deudoras, únicamente en el haber;

6ª. Partida de cada cuenta acreedora en el debe y de cada deudora en el haber;

7ª. Valor de cada asiento;

8ª. Sumas mensuales; y

9ª. Saldos débitos en el debe y saldos créditos en el haber.

Se puede apreciar en las disposiciones la carencia de normas contables y la presunción de que los registros pudieran ser llevados por el propio comerciante a su leal saber y entender, al establecer que el comerciante que por cualquier causa, no pudiera llevar por sí mismo sus libros, encomendará a otra persona su teneduría, bajo la responsabilidad del dueño.

La contabilidad estaba concebida inicialmente para servir al propio comerciante y le servía como recordatorio de sus operaciones.

La contabilidad en esta etapa carecía de trascendencia social ya que sólo se refería o afectaba al comerciante y a las personas que con él se relacionaban pero no al conjunto de la comunidad. Era un instrumento destinado a servir de recordatorio histórico de unas operaciones o actividades pasadas.

Decreto 2521 de 1950. Reglamentario de la Superintendencia de Sociedades Anónimas, recogió las normas vigentes del código de Comercio, precisando y mejorando algunas de estas normas. Este decreto incorporó a la Contabilidad las cuentas de valorización y

desvalorización de activo fijo y de inversiones. Las normas pertinentes a los libros y a la Contabilidad.

Decreto 2160 de 1986. Se reglamentó la contabilidad mercantil y se expidieron las normas de contabilidad generalmente aceptadas.

No obstante, que en la práctica la contabilidad tuvo una concepción moderna como elemento de información a partir de la década del sesenta, la misma no tenía soporte jurídico sino que era derivada del desarrollo internacional de normas o la adaptación de norma de otros países más adelantados.

La mayor bondad del decreto 2160, hoy sustituido por el decreto 2649 de 1993, es que armonizó en el país las normas de contabilidad y la presentación de los estados financieros, pues hay que reconocer las diferencias anteriores en la aplicación de algunas normas, pero especialmente en la presentación de los estados financieros donde la situación era caótica, sin que hubiera una norma legal de referencia que unificara los registros y presentaciones.

Decreto 2649 de 1993. El consejo Permanente para la Revisión de las Normas Contables, puso a disposición del Estado un nuevo texto sobre las normas de contabilidad generalmente aceptadas en Colombia que incluía además de las normas contables, las disposiciones sobre ajustes por inflación y las normas sobre registros y libros, reuniendo en un cuerpo normativo lo que se encontraba hasta entonces disperso en los decretos 2160 de 1986, 1798 de 1990 y 2112 de 1991, así como las disposiciones que los modificaron o complementaron. Este decreto se expidió en diciembre de 1993 con vigencia a partir del 1°. De enero de 1994, el cual por ser el vigente y la base de la presente obra se transcribe íntegramente.

En 1923 en el Estado Colombiano, durante el gobierno de Pedro Nel Ospina, contrató una misión extranjera, la Misión Kemmerer, para organizar el banco del Estado y se creó la Contraloría General de la Nación, en la que se establece la contabilidad oficial.

En 1931 se creó la Superintendencia de Sociedades Anónimas para fiscalizar y vigilar, se establece el Impuesto de Renta y en 1960, por medio de la ley 145, se reglamentó la profesión de Contaduría Pública en nuestro país.

La formación académica del Contador en Colombia ha sido más bien lenta, acorde con las circunstancias y momentos de la realidad económica del país y también debido a las erráticas políticas de capacitación que se han abierto su camino sobre la base de requerimientos laborales inmediatos, intereses de sectores dominantes o la influencia de tendencias internacionales.

En la medida en que Colombia ha definido su naturaleza económica capitalista, también se cumple para nuestro país la definición de la Contabilidad como un estilo de racionalidad de control, ya se trate de considerar el principio de ganancia, la eficiencia en las diversas etapas de producción de bienes o de su comercialización, etc.

Para la última década del siglo XIX, la enseñanza de la Contabilidad se difundía a través de diversos órdenes de escolaridad, en numerosos colegios de secundaria, institutos privados de enseñanza comercial o como materia básica en programas de estudio de las normales de mujeres, en colegios y liceos nacionales tales como el de San Bartolomé, Mayor del Rosario y el Liceo Nacional y, finalmente, en las facultades o escuelas de comercio asociadas a instituciones oficiales. Al término del siglo los principales centros urbanos del país contaban con la enseñanza de diversos programas de contabilidad mercantil: Universidad del Cauca, La Facultad de Comercio de la Universidad de Bolívar, la Escuela de Comercio del Colegio Pinillos de Mompóx. ” (Extraído el 11 de agosto de 2009 de *Laboratorio Virtual - Universidad Libre, Bogotá - Colombia* <http://www.geocities.com/paconta/conta/histdo.htm>)

“La contaduría pública en Colombia ha seguido las mismas etapas de desarrollo que otras profesiones, sólo que lo ha hecho en una forma acelerada. Ellas son:

1. Reconocimiento legal del ejercicio profesional.
2. Búsqueda del estatus universitario para la profesión.
3. Reglamentación profesional, etapa en la cual se propende por la existencia del Código de Ética que propicie condiciones de ejercicio.
4. Incursión en el mundo de la investigación con el fin de lograr el avance de los conocimientos en la ciencia que fundamenta la práctica profesional.

En estas etapas jugaron un papel fundamental las asociaciones gremiales de contadores, quienes procedieron como “grupos de interés” para lograr la convergencia de normas legales que reconocieran y reglamentaran el ejercicio de la profesión.

Es importante tener en cuenta que la importancia de la contaduría pública en la actividad económica se evidenció con la promulgación de la Ley 43 de 1990. Esta ley estuvo precedida de más de quince años donde hubo luchas permanentes, proyectos de ley fallidos y enfrentamientos de los diversos actores de la profesión.

Con esta Ley se proclama el Código de Ética, el cual le ha permitido a la Junta Central de Contadores ejercer su papel de tribunal disciplinario de la profesión, porque con este Código se hace posible que el ejercicio individual no ético de los contadores públicos sea sancionado y así se pueda sanear nuestra profesión.

Con la Ley 43 de 1990 se creó el Consejo Técnico de la Contaduría Pública como organismo permanente encargado de la orientación técnico-científica de la profesión y de la investigación de los principios de contabilidad y normas de auditoría de aceptación general en el país. Se le asignan funciones como adelantar investigaciones; estudiar los trabajos técnicos que se le presenten para decidir su divulgación y presentación en eventos de diversas naturaleza; servir de órgano asesor y consultor del Estado y de los

particulares en todos los aspectos técnicos referidos al desarrollo y ejercicio de la profesión; pronunciarse frente a la legislación relacionada con la aplicación de los principios y el ejercicio de la profesión; funciones que le dan una gran importancia a este organismo.

Igualmente con esta ley, se le concedió a la Junta Central de Contadores la función de expedir la tarjeta profesional, la cual además de ser una herramienta de control, permite tener un censo actualizado de los contadores en ejercicio profesional. ” (Extraído el 11 de agosto de 2009 de <http://www.gerencie.com/historia-de-la-contaduria-en-colombia.html>)

“La flexibilidad de la estructura actual de las Pymes permite una ágil adaptación a los cambios que está sufriendo el mercado

La globalización de la economía está alcanzando a todos los sectores empresariales. Este fenómeno imparable ha cambiado radicalmente la forma de competir de muchos mercados, afectando tanto a las multinacionales como a las pymes.

Una opción más que interesante para la supervivencia, desarrollo y crecimiento de las Pymes es crear una ventaja competitiva respecto a la competencia, a través de la calidad del producto o bien mediante la especialización orientada hacia el mercado objetivo. Los profesionales ya no pueden ser simples “médicos generales” que recetan “aspirinas” para los problemas cotidianos, relegando al “especialista” sólo para los casos más complejos. Si un directivo de una pyme pretende defender su posición en el mercado actual, deberá orientar su empresa y personal hacia una especialización que le permita ofrecer una ventaja competitiva.

Por otro lado, la flexibilidad de la estructura actual de las pymes permite una ágil adaptación a los cambios que está sufriendo el mercado, al contrario de lo que les ocurre a las organizaciones mucho más grandes y poderosas. Esta rapidez y flexibilidad, junto

con una fuerte dosis de innovación y orientación al mercado, es la mayor ventaja competitiva para este tipo de empresas.” (Extraído el 6 de febrero de 2011 de <http://www.proquimia.com/docs/proquimia3.pdf>)

C. Marco legal

1. Sociedad por Acciones Simplificada (SAS)

Colombia cuenta ahora con un nuevo tipo de asociación empresarial. Se trata de la Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), que ha sido diseñada para facilitar trámites, reducir costos y tener más flexibilidad en las organizaciones colombianas. Este nuevo modelo le ayudará a las empresas a desarrollar mecanismos de gobierno corporativo a la medida de sus necesidades, entre otras ventajas.

El ex-ministro de Comercio, Industria y Turismo, Luis Guillermo Plata, informó que el nuevo tipo societario brinda a los empresarios las ventajas de las sociedades anónimas e incluso en algunos aspectos las mejoras. También señaló que este tipo de sociedades son un vehículo flexible y menos costoso para hacer negocios, ya que le sirve a las empresas para crecer, con todas las posibilidades de recibir capitales de inversionistas ángel, de riesgo y semilla.

“Es importante que todo el país conozca la razón de ser de esta nueva herramienta cuyo propósito principal es la facilitación de negocios, en la medida en que los empresarios pueden acceder a un modelo societario que les permite crear empresa y hacerla crecer rápidamente, sin tener que cambiar de clase de asociación en el transcurso del tiempo, como sucede en la actualidad”, explicó el titular de esa cartera. (27 de septiembre de 2010)

*La ley 1258 que dio vida a esta tipología empresarial reza en sus tres primeros artículos:

“La sociedad por acciones simplificada podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes. Salvo lo previsto en el artículo 42 de la presente ley, el o los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad.

Personalidad jurídica: La sociedad por acciones simplificada, una vez inscrita en el Registro Mercantil, formará una persona jurídica distinta de sus accionistas.

Naturaleza: La sociedad por acciones simplificada es una sociedad de capitales cuya naturaleza será siempre comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social. Para efectos tributarios, la sociedad por acciones simplificada se regirá por las reglas aplicables a las sociedades anónimas”.

El Superintendente de Sociedades, Hernán Ruíz López, dijo que las empresas familiares se verán muy beneficiadas con la iniciativa. "Esperamos que la flexibilización que consigue la SAS facilite la formalización empresarial. Existen muchas empresas que nunca se formalizan y al pasar a la segunda generación no logran mantenerlas, porque no tienen una estructura adecuada. La formalización, le da mejores posibilidades de perdurabilidad a la empresa, para hacerla competitiva y sostenible en el tiempo. En esa medida, la segunda generación contará con mejores herramientas para poder mantener esa unidad productiva”.

Al respecto, durante el acto de presentación del libro “Empresas Colombianas: Actualidad y Perspectivas”, editado por esa superintendencia, se hicieron valiosos aportes al respecto. Andrés Gaitán, quien para el año 2009 era el asesor de la Superintendencia, y director de la publicación, señala: “Este modelo societario es un valioso instrumento que permite ponerle la empresa "un traje a la medida" y le ayuda a desarrollar más fácilmente procesos internos que son importantes para su desarrollo. Los podrán adaptar a su necesidad. Eso es lo importante”.

Gaitán, experto en el análisis de las pymes familiares, añadió, que esta regulación llega en un momento clave en el cual muchas pymes están ad portas de asumir los procesos de sucesión. “Existen una cantidad de elementos importantes que los empresarios deben revisar. Igualmente pueden aprovechar para realizar protocolos de familia y definir una mejor estructura para sus organizaciones en estos momentos claves que son claves para definir cómo van a trabajar en el futuro.” concluyó.

Información suministrada por el Ministerio de Comercio señala, que hasta el momento, en Bogotá se ha registrado el mayor número de SAS, que suman 145, mientras que en Medellín ya se han formalizado 129. Otras ciudades y regiones que han registrado nuevas sociedades bajo esta figura son Cali (55), la zona sur del Valle de Aburrá (45), Barranquilla (20), Armenia (16), Ibagué (13), Bucaramanga (10) y Cúcuta (10).

Este tipo de sociedad, permite a los pequeños empresarios escoger las normas societarias más convenientes a sus intereses, ya que gracias a su carácter de regulación flexible puede ser adaptada a las condiciones y requerimientos especiales de cada una. En tal sentido, esto significa un gran beneficio para los nuevos emprendedores que quieran formalizar su actividad económica.

Algunas de las ventajas de las sociedades por acciones simplificadas son:

Al constituir la empresa, sus propietarios podrán ahorrar tiempo y dinero dado que pueden hacerlo a través de un documento privado. Esto también aplica a la reforma de estatutos durante el desarrollo de la actividad económica que desempeña la empresa.

Otro punto destacable consiste en que los empresarios pueden beneficiarse de la limitación de la responsabilidad sin tener que acudir a la estructura de la sociedad anónima: por ejemplo, la SAS no obliga al empresario a crear ciertos órganos, como la junta directiva, o a cumplir con otros requisitos, como la pluralidad de socios.

Además, el modelo da libertad para crear diversas clases y series de acciones, como son las acciones ordinarias; con dividendo preferencial y sin derecho a voto; con voto múltiple; privilegiadas; con dividendo fijo; o con acciones de pago. De este modo, los empresarios aumentan sus posibilidades de acceder a capital a través de los socios de la empresa. Una sociedad anónima simplificada es más fácil de gobernar, en la medida en que permiten los acuerdos de accionistas sobre cualquier asunto lícito.

El pago de los aportes de los socios de la compañía puede diferirse hasta por un plazo máximo de dos años y no se exige una cuota o porcentaje mínimo para iniciar. Este aspecto facilita su constitución y da un crédito de dos años para que los socios consigan el capital necesario para pagar sus acciones. (Ruíz López, Hernando. (2009) *Empresas Colombianas Actualidad y Perspectivas – Superintendencia de Sociedades*. Secretaria del Senado de la República)

2. Ley MiPyme

La ley marco en la que se suscribe la política estatal para la promoción de la creación de empresas en Colombia es la Ley 590 del 10 de julio de 2000, modificada por la Ley 905 del 2 de agosto de 2004, conocida como Ley sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana

Fue creada principalmente con el objeto de “Inducir el establecimiento de mejores condiciones del entorno institucional para la creación y operación de micro, pequeñas y medianas empresas”, como un reconocimiento al papel fundamental de las instituciones en el desarrollo empresarial. Las micro, pequeñas y medianas empresas son definidas de acuerdo con el número de personas empleadas y sus activos totales.

La ley establece la inclusión de las políticas y programas de promoción de mipymes en el Plan Nacional de Desarrollo de cada gobierno. El Plan Nacional de Desarrollo 2003-2006 es el primero que cumple con esta obligación. Al respecto se resalta la estrategia

de promoción a las mipymes con los objetivos: eliminación de las restricciones de acceso al financiamiento a menores costos, y diseño y desarrollo de instrumentos de apoyo integral⁹. Este plan da prioridad al apoyo financiero en cabeza de Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las mipymes (fomipyme).

El acceso a los mercados financieros también es tratado por la Ley mipyme, mediante el Artículo 6 de la Ley 35 de 1993, en el cual se fijan las normas para regular la actividad financiera, bursátil y aseguradora. En dicho artículo se faculta al gobierno nacional para determinar temporalmente la cuantía de recursos que el sistema financiero debe prestar o invertir en los diferentes sectores o actividades económicas. El espíritu de la ley es eliminar los obstáculos que impidan a las mipymes acceder al mercado financiero institucional. También se autorizan a los Fondos de Pensiones para adquirir Títulos de Emisión Colectiva emitidos por grupos organizados de mipymes.

La ley trata explícitamente la creación de empresas y autoriza al Fondo Nacional de Garantías (FNG) a destinar los recursos que el Artículo 51 de la Ley 550 de 1999, o ley de Intervención Económica y Reactivación Empresarial, debe destinar a las pequeñas y medianas empresas. También obliga a los municipios y departamentos a establecer regímenes impositivos especiales con el fin de estimular la creación y fortalecimiento de las mipymes, y la reducción de aportes parafiscales por la creación de MiPymes.

(Extraído de la Ley 812 de 2003, Artículo 8, “Descripción de los principales programas de inversión”, literal B, “Construir equidad social”, numeral 6, “Desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa”)

3. Aspectos Legales Para La Creación De Empresas

A continuación se detallan los pasos y requerimientos legales para la creación de una empresa.

a. Elaborar la minuta de la constitución de la empresa.

La minuta es el borrador de Escritura Pública de Constitución, en la cual se especifica el tipo de sociedad que se formará, los Socios con sus respectivas cédulas, nacionalidad, domicilio y aporte. A demás, la razón social de la empresa, su objeto social, domicilio, nombre del representante legal, conformación de Junta de Socios, el capital social, funciones de la Junta de socios, la reserva legal y el tiempo de duración de la sociedad y causales para su disolución. La minuta es realizada por un Contador Público

b. Cámara De Comercio

Certificado De Homonimia.

Es aquel que certifica que el nombre de la empresa existe o no con anterioridad.

c. Documento privado

d. Inscripción Ante La Cámara De Comercio

Una vez obtenga copia autentica de la escritura de constitución, solicite en la Cámara de Comercio un juego de formularios de matrícula. Diligenciarlas debidamente con la información que se pide.

Después acercarse a la ventanilla de liquidación con la copia o copias de la escritura con los formularios debidamente diligenciados y cancelar en las cajas de la entidad los derechos de inscripción.

A los tres días hábiles regresa para verificar si el documento entregado ha sido inscrito en Registro Mercantil, o se encuentra devuelto con las observaciones de abogado. Para la reclamación exigir el correspondiente recibo de caja.

Si el documento se haya inscrito, reclamar en recepción la placa que deberá colocar en un lugar visible del establecimiento par ello presentar copias de formularios.

Toda persona jurídica para poder constituirse legalmente, requiere un registro o inscripción, el cual se lleva a cabo en la Cámara de Comercio.

e. Registro Mercantil

El Registro Mercantil es una Institución legal, a través de la cual por virtud de la ley se da publicidad a ciertos actos que deben ser conocidos por la comunidad.

Las actas y documentos sujetos a registro sólo producen efectos respecto de terceros a partir de la fecha de su inscripción, es decir, son oponibles frente a los citados terceros.

El Registro Mercantil es público, por lo tanto, cualquier persona que necesite información sobre los comerciantes matriculados o sobre sus actos y documentos escritos, puede solicitarse en la Cámara de Comercio.

Básicamente el Registro Mercantil comprende dos aspectos: Matrícula e Inscripción.

f. Certificado De Existencia y Representación Legal

Es un documento expedido por la Cámara de Comercio que certifica la existencia del negocio. Consta de:

- Número de escritura pública con fecha de expedición.
- Tipo de sociedad.
- Razón social.
- Domicilio principal.
- Duración de la sociedad.
- Objeto social.

- Capital y Aportes.
- Nombre de los socios.
- Administración.
- Gerente.
- Matrícula de Registro Mercantil.

Este certificado debe ser renovado cada tres (3) meses, y en algunos casos hasta en 60 días.

g. Registro Único Tributario (RUT)

La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN, a través del Sistema de Información Aduanero y Tributario, SIAT, ha desarrollado el módulo Registro Único Tributario, RUT, el cual contiene la identificación, ubicación y descripción de los contribuyentes.

La identificación permite conocer los apellidos y nombres, o razón social y el número de identificación tributario, NIT; la ubicación y la descripción del tipo de contribuyente, la actividad económica, responsabilidades, información inherente a su modalidad.

h. Alcaldía

Industria y Comercio. El impuesto de Industria y Comercio grava todas las actividades comerciales, industriales y de servicios, es decir, todos los establecimientos que figuren en el Distrito, tiene que inscribirse en la Dirección de Impuesto Distrital **Bomberos.** La empresa solicitará en la Estación de Bomberos el certificado de Bomberos.

Para esto, solicita en forma verbal o escrita, una visita al negocio, la cual será realizada por el Inspector quien revisará que el establecimiento cumpla con las normas de

seguridad exigidas (Extintores de H2O, Co2, espuma, buenas instalaciones eléctricas, etc.) y llena un formato de revisión del establecimiento (gratuito) y entrega el original y se lleva una copia.

La empresa debe pagar un impuesto de bomberos que se cancela por medio del impuesto de Industria y Comercio.

El pago del Impuesto de Bomberos se paga en el respectivo banco. El recibo de pago se Anexa al formulario de visita para que en la Estación elaboren el Certificado de Bomberos.

i. Registro de Libros de Comercio

El registro de los libros de comercio es una obligación legal que permite su utilización como medio de prueba privilegiado a particulares y organismos oficiales, y evita a los comerciantes la imposición de multas.

Los libros que se inscribirán serán:

- Libros de Actas de Juntas de Socios
- Libros de Contabilidad.
- Libros Auxiliares.

(Extraído el 11 de agosto de 2009 de http://www.unisinu.edu.co/investigaciones/revistas_en_pdf/revistas_semillas_pdf/algunos_aspectos_juridicos.pdf)

j. Plan de Empresa

Una forma simple de visualizar un plan de empresa será:

La Visión

La visión de la empresa representa el futuro perfecto de la iniciativa y se realiza formulando una imagen ideal del proyecto y poniéndola por escrito. A partir de esta premisa se debe escribir una misión que de ser posible, se debe dar respuesta al menos a estas preguntas:

- ¿Cómo será el proyecto cuando haya alcanzado su madurez en unos años?
- ¿Cuáles serán los principales productos y servicios que ofrezca?
- ¿Cuáles serán los valores, actitudes y claves de la empresa?
- ¿Cómo hablarán de la empresa los clientes, los trabajadores y la gente en general que tenga relación con ella?

La Misión

Es la razón de ser de la empresa, el motivo por el cual existe. Así mismo es la determinación de la/las funciones básicas que la empresa va a desempeñar en un entorno determinado para conseguir tal misión.

Dentro de esta se define la necesidad a satisfacer a los clientes a alcanzar productos y servicios a ofertar.

VII. DISEÑO METODOLÓGICO

A. Tipo de Investigación

Para este proyecto el estudio es de tipo descriptivo ya que permite tener un mejor conocimiento acerca de las necesidades de Mipymes específicamente para el tipo de servicio que vamos a prestar, servicio de asesoría y outsourcing contable, financiero y tributario; y de tipo descriptivo debido a que su propósito es determinar la creación de una empresa que presta este tipo de servicio a las Mypimes.

La relación y la razón de la investigación determinan el desarrollo de un estudio descriptivo, (Méndez A. Carlos E. Metodología. pp. 136 – 137) *“la investigación en ciencias sociales se ocupa de la descripción de las características que identifican los diferentes elementos y componentes, y su interrelación.*

El estudio descriptivo identifica características del universo de investigación, señala formas de conducta y actitudes del universo investigado, establece comportamientos concretos y descubre y comprueba la asociación entre variables de investigación. De acuerdo con los objetivos planteados, el investigador señala el tipo de descripción que se propone realizar”

El tipo de estudio del anteproyecto es descriptivo por:

- Identifica y analiza el estudio de mercado de CANO ASESORES ASOCIADOS S. A. S., logrando establecer diferencias entre el entorno
- Permite identificar la posición de la compañía, haciendo énfasis en las ventajas y desventajas que enfrenta en el mercado.
- Utiliza técnicas específicas de recolección de información, como la observación, entrevistas, entre otros.
- Identifica elementos y características propias del problema de investigación

B. Universo

Según Martínez Bencardino, Ciro. Estadística y muestreo, p 727 *“el universo es un conjunto de unidades o elementos que presentan una característica común; también se le considera como un conjunto de medidas”*. Debido al tipo de investigación que se está realizando, el universo de la investigación para la empresa CANO ASESORES ASOCIADOS S.A.S. va a desarrollarse en el barrio Pablo VI, ubicado en la ciudad de Bogotá D. C., en Colombia.

1. Población

Es necesario para el desarrollo de la investigación tener en cuenta la población objeto de estudio, que según Martínez Bencardino, p 757, *“es un conjunto de medidas obtenidas con las características, se buscará información cuantificada mediante el recuento de las unidades”*.

También se puede conformar otro tipo de población o universo diferente a personas, como establecimientos comerciales, industriales, servicios públicos, todos ubicados dentro de la zona o la cobertura geográfica que se desea estudiar”.

El universo o población objeto de estudio son las empresas que se constituyen en potenciales clientes de la empresa CANO ASESORES ASOCIADOS S.A.S., los cuales son los establecimientos de comercio ubicados en Pablo VI

2. Muestra

La investigación que va a realizar el grupo de trabajo, se realizará mediante el Muestreo Estratificado que consiste en sub dividir la población en subgrupos de acuerdo a sus características buscando la representación para cada uno de los grupos y de esta forma obtener una muestra total “n” por grupo y un resultado de la población.

Para este caso se tomó el sector de Pablo VI ubicado en la localidad de Teusaquillo.

C. Método de Investigación

El método de investigación se refiere a los planes o procedimientos que se deben estructurar para lograr la demostración de las hipótesis. Según Serna Gómez, Humberto. Gerencia Estratégica, p 143: *“El método permite organizar el procedimiento lógico general por seguir en el conocimiento, y llegar a la observación, descripción y explicación de la realidad. El objeto de investigación determina el tipo de método que se ha de emplear”*

El método aplicado a la investigación es el método inductivo según Serna Gómez, Humberto. p 144, *“conlleva un análisis ordenado, coherente y lógico del problema de investigación, tomando como referencia premisas verdaderas. Tiene como objetivo llegar a conclusiones que estén en relación con sus premisas como el todo lo está con las partes”*

La inducción parte de la observación, y en la acumulación de datos propicias para el desarrollo de nuestra investigación.

D. Fuentes primarias

Como apoyo para lograr los objetivos específicos de la investigación, se desarrollarán técnicas como la observación y la entrevista, aplicadas directamente a los potenciales clientes de la empresa CANO ASESORES SOCIADOS S. A. S. - CASESO

La información necesaria para la elaboración del trabajo de investigación y creación de la S.A.S. se obtendrá de la relación u el contacto directo con los dueños de los establecimientos de comercio ubicados en el sector de Pablo VI de la ciudad de Bogotá,

D. C., cuyo testimonio y colaboración será fundamental para la elaboración del presente trabajo.

1. Resultados esperados

Mediante el presente estudio de factibilidad se pretende llevar a cabo la puesta en marcha de una empresa de asesorías (inicialmente) para de los establecimientos de comercio ubicados en el sector de Pablo VI.

2. Entrevista - Encuesta

Para el desarrollo de los objetivos específicos de la investigación, es primordial aplicar técnicas como la entrevista, dado que el trabajo es teórico-práctico.

“La entrevista supone en su aplicación una población no homogénea en sus características y una posibilidad de acceso diferente” Serna Gómez, Humberto, p.156.

a. Fase de diagnóstico

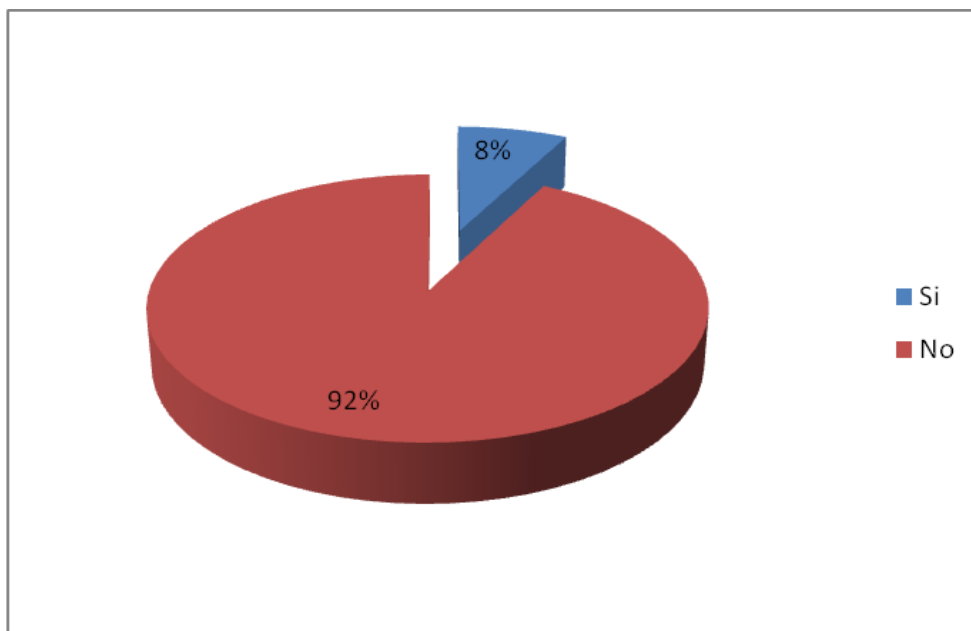
Con la finalidad de hacer el reconocimiento de la situación actual que presentan los establecimientos de comercio del sector de Pablo VI respecto de las condiciones Administrativas, financieras, tributarias y legales, se diseña una encuesta, la cual es realizada a los propietarios de los establecimientos (servicios, comercializadoras y distribuidoras), encontrando los siguientes resultados:

Para poder realizar el muestreo se tomó como base la Muestra Estratificada, teniendo en cuenta que el sector seleccionado para el diagnóstico concentra una gran variedad y cantidad de negocios de los cuales se tomo una cantidad “n” que representara cada uno de los tipos de negocios y como resultado se seleccionaron 40 establecimientos de comercio ubicados en el sector de Pablo VI de la ciudad de Bogotá localidad de

Teusaquillo. Una vez realizada la encuesta, los resultados obtenidos fueron los siguientes:

b. Diagnóstico administrativo

1. La empresa tiene una misión y una visión definidas?

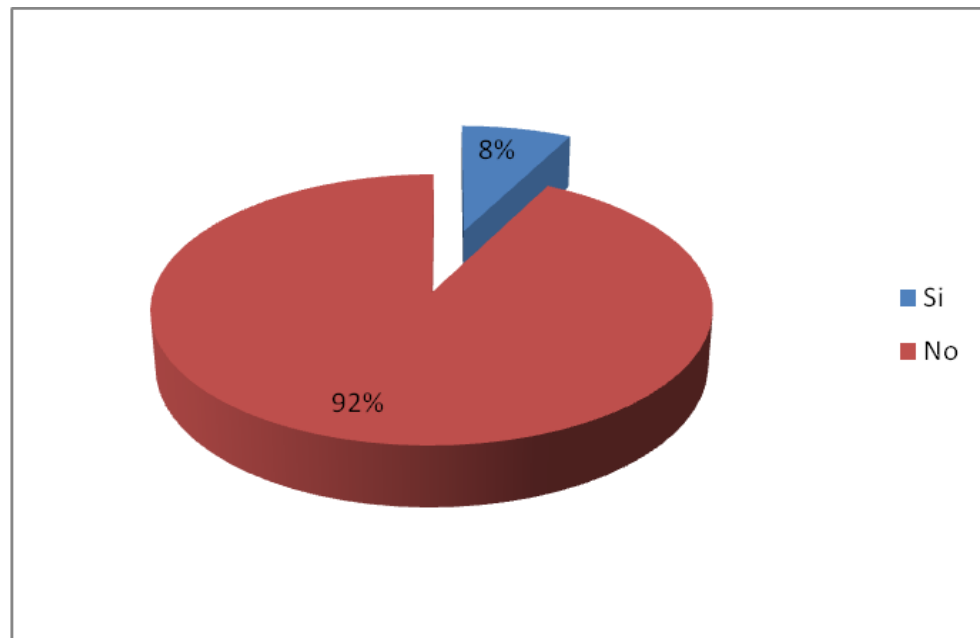


Gráfica 1. Visión de la empresa

El 93% de los encuestados expresa que la empresa no cuenta con una misión y visión documentadas. Aunque hay claridad en lo que hacen, no se ha determinado por escrito ninguno de estos aspectos.

La importancia de establecer la misión y visión por escrito radica en que la empresa puede tener claras sus actividades y lo que se espera a futuro, así, transmitírsela a quienes trabajan en la empresa y coordinar todos los esfuerzos hacia lo que hacen y a donde quieren llegar.

2. Existe un modelo estratégico de dirección para la empresa?



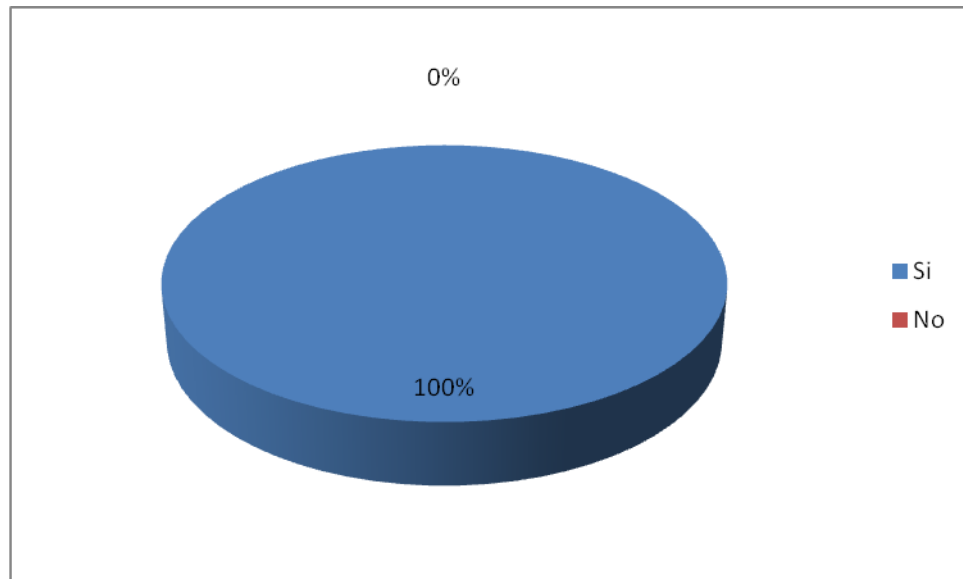
Gráfica 2. Modelo estratégico

El 93 % de los encuestados opinan que no existe un modelo estratégico para la empresa, pues carecen de los conocimientos para hacerlo.

Se observa que los dueños de los establecimientos no cuentan con los conocimientos necesarios para diseñar e implementar algún modelo estratégico. Esto por demás implica que sea necesario que se capaciten en el tema, o contraten servicios externos que les apoyen con este aspecto.

Un modelo estratégico permite a la empresa darle una estructura sólida y a su vez proyectar una mejor imagen en el mercado. Además pueden proponer objetivos estratégicos acordes con la misión y visión empresarial que a su vez impliquen el planteamiento y ejecución de estrategias y tácticas para el éxito empresarial.

3. Son claros los objetivos de la empresa?



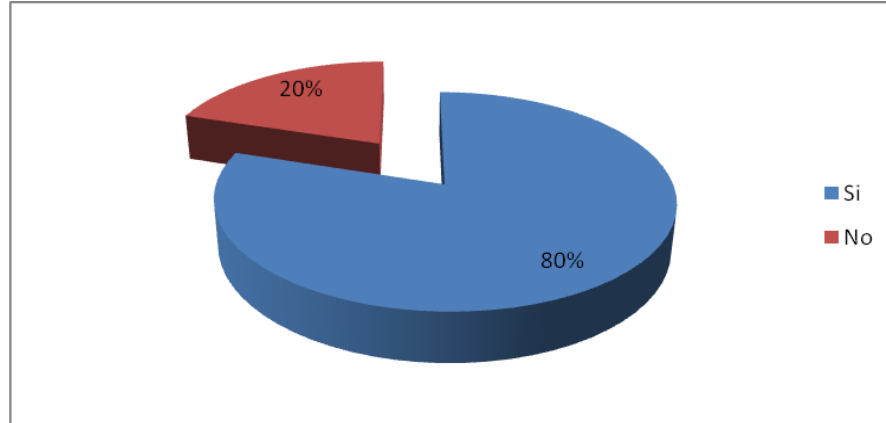
Gráfica 3. Objetivos de la empresa

El 100% de los encuestados afirman que los objetivos de la empresa están definidos; sin embargo, no se encuentran documentados y se ejecutan sin hacer planeación de ningún tipo y se va vendiendo el producto en la medida que se va necesitando.

Si bien los propietarios pretenden abarcar mayor mercado en pro del crecimiento de la empresa y su sostenimiento, esto no se ha planteado por escrito y mucho menos se han propuesto las estrategias del caso. Esto obedece a que estas personas desconocen los criterios administrativos para poder documentar estos puntos.

c. Diagnóstico legal

4. La empresa está legalmente constituida?

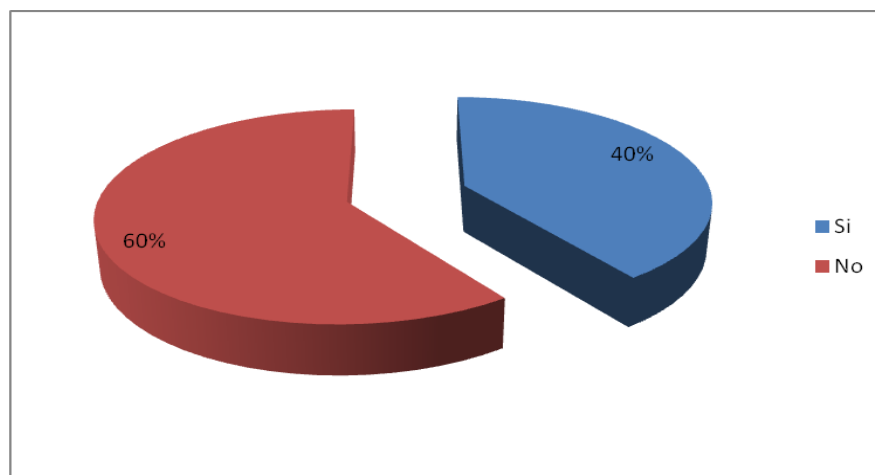


Gráfica 4. Constitución de la empresa

El 20% de los interesados en la creación de la empresa, responden que la empresa no está constituida legalmente.

Se requiere de una estructura jurídica más acorde a las características de la empresa, dado que los establecimientos figuran como personales naturales, aunque en la actualidad se puede constituir como pequeñas empresas (MiPymes), lo que le permitirá tener mayor credibilidad en el mercado y generar una estructura de responsabilidades.

5. La empresa lleva libros contables?

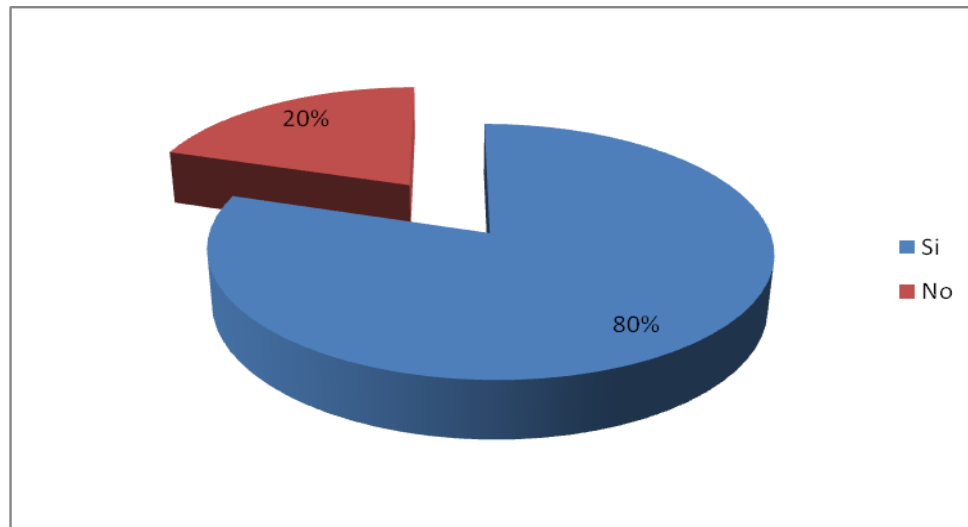


Gráfica 5. Libros contables

El 60% de los encuestados responden que no se llevan libros contables porque la empresa no esta constituida legalmente o porque son personas naturales y consideran que se encuentran obligados a llevar una contabilidad.

El registro contable, a si sean datos básicos, le permitirían a la empresa contar con datos precisos de sus ventas y costos de producción. Así, lograrían establecer si el negocio es realmente provechoso para sus socios o no, y tomar las medidas pertinentes en caso de ser necesario.

6. La empresa cuenta con los permisos necesarios para su normal funcionamiento?

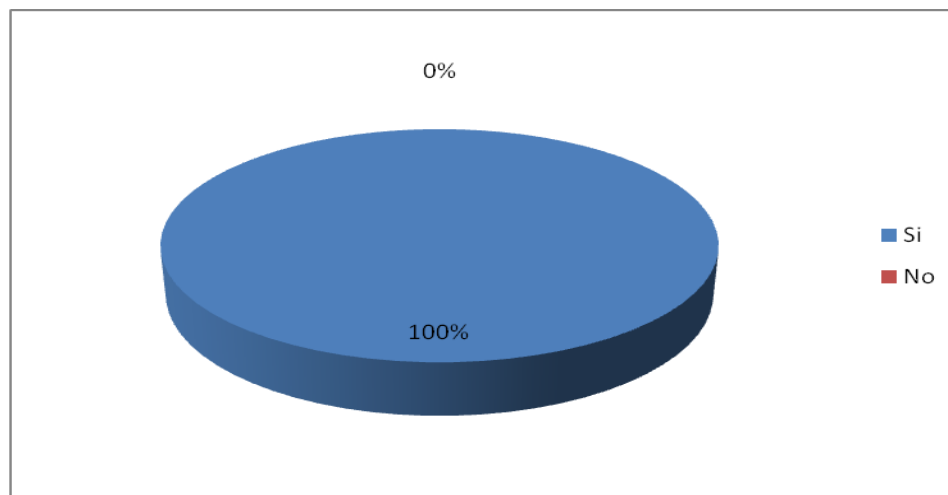


Gráfica 6. Permisos de funcionamiento

El 20% de los encuestados afirman que no se cuenta con todos los permisos necesarios para el normal funcionamiento a causa del desconocimiento de la normatividad que regula a cada establecimiento.

d. Diagnóstico económico

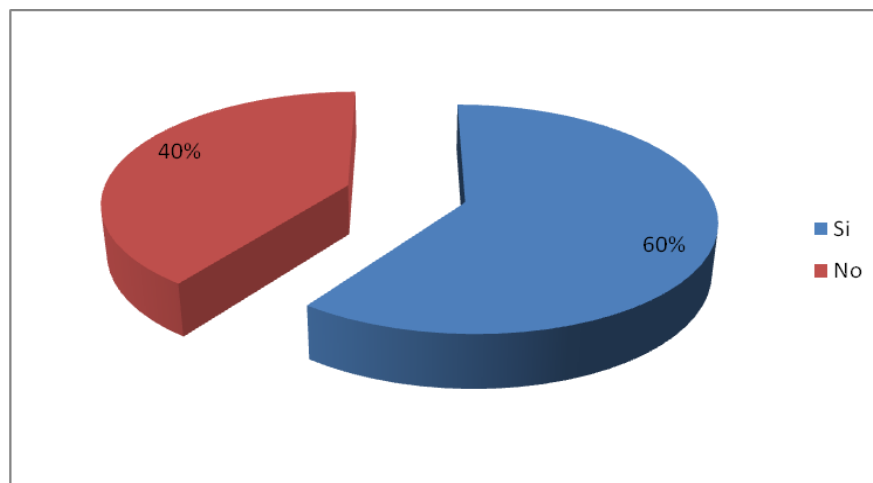
7. Usted cree que las PYMES contribuyen al crecimiento de la economía colombiana?



Gráfica 7. Pymes ayudan al crecimiento económico

El 100% de los encuestados responde que las MiPymes si contribuyen al crecimiento de la economía colombiana porque son fuentes generadoras de empleo dada la diversidad de productos y servicios.

8. Considera que la economía colombiana ha presentado movimientos positivos?

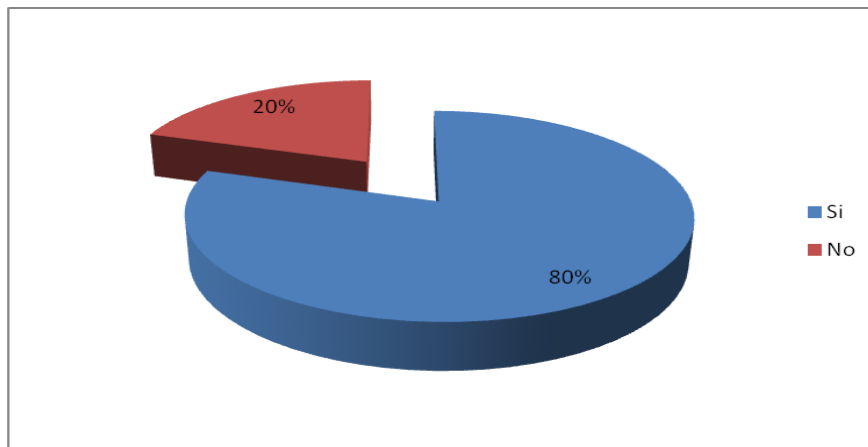


Gráfica 8. Cambios de la economía colombiana

El 60% de los encuestados responden que la economía colombiana ha presentado movimientos positivos, esto nos brinda mejores alternativas para el desarrollo del proyecto de creación de empresa. Esta afirmación la hacen con base en lo que observan

en las noticias y obedece a estudios sobre el tema económico para reconocer su influencia e impacto en la empresa.

9. Considera que las MiPymes son altamente competitivas?

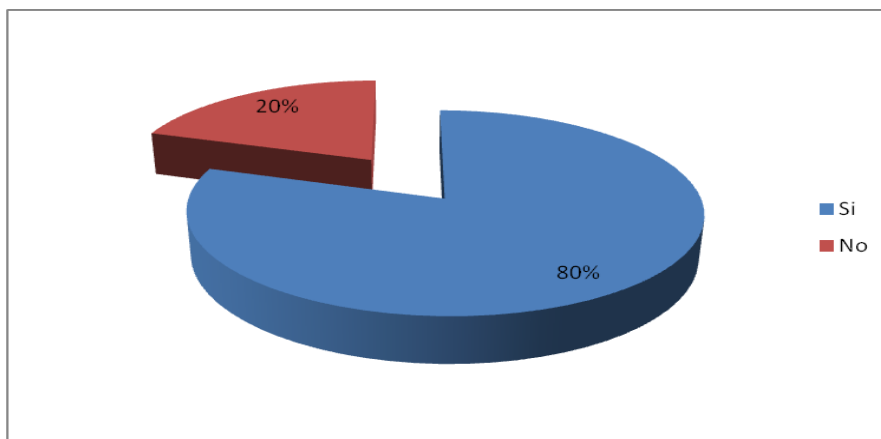


Gráfica 9. Competitividad de las MyPimes

El 20% de los encuestados responden que las Pymes no han logrado llegar a ser altamente competitivas porque les falta apoyo por parte del Gobierno, no cuentan con suficiente liquidez, carecen de tecnología apta.

e. Diagnóstico Financiero

10. Se ha utilizado alguna estrategia financiera?

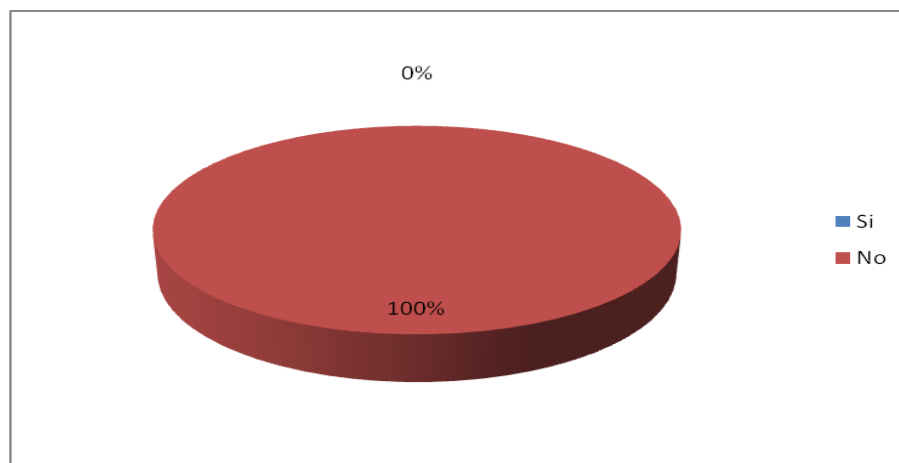


Gráfica 10. Estrategia Financiera

El 20% de los encuestados manifiesta que hasta el momento no se han planteado estrategias financieras de ningún tipo, dado que no llevan registros contables y tampoco saben como plantear este tipo de estrategias.

Las estrategias financieras deben ir de la mano con los objetivos del mercado. Por tal razón es importante que desde la planeación se establezcan los objetivos económicos del caso para determinar sus proyecciones y estrategias.

11. Existe un manejo del riesgo a futuro?



Gráfica 11. Manejo del Riesgo

El 100% de los interesados en el proyecto, respondieron que no existe un manejo de riesgo a futuro porque no saben como hacerlo. Se observa que no se establecen los riesgos dado a que se desconocen los eventos internos o externos que en un momento dado pongan en riesgo los objetivos empresariales.

Conclusión del estudio realizado

- Teniendo en cuenta que los establecimientos seleccionados se encuentran con falencias respecto al conocimiento legal y normativo de las empresas Mipymes y la disponibilidad de los dueños para formalizar sus establecimientos ante la Ley,

CANO ASESORES ASOCIADOS S. A. S. ve en este mercado objeto de estudio la posibilidad de brindar sus servicios.

- Dado que la mayoría de propietarios buscan lograr beneficios a través de sus establecimientos; se logró establecer un campo de acción dentro de estos ya que brinda la oportunidad de poder prestar nuestros servicios y generar un valor agregado a los posibles clientes a través de la legalidad de sus negocios.

E. Plan de Capacidad Interna – PCI

Como complemento del estudio, se establece el perfil de capacidad interna de los posibles clientes analizando los siguientes aspectos: Capacidad directiva, capacidad financiera, capacidad técnica y capacidad legal.

1. PCI Administrativo

Calificación	GRADO			GRADO			IMPACTO		
	Debilidades			Fortalezas					
Capacidad	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo
La empresa tiene una misión y una visión definidas?	X						X		
Existe un modelo estratégico de dirección para la empresa?		X						X	
Son claros los objetivos de la empresa?	X						X		

Tabla 2. PCI Administrativo

2. PCI Financiero

Calificación	GRADO			GRADO			IMPACTO		
	Debilidades			Fortalezas					
Capacidad	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo
Se ha utilizado alguna estrategia financiera?	X						X		
Existe un manejo del riesgo a futuro?	X						X		

Tabla 3. PCI Financiero

3. PCI Legal

Calificación	GRADO			GRADO			IMPACTO		
	Debilidades			Fortalezas					
Capacidad	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo
La empresa está legalmente constituida?	X						X		
La empresa lleva libros contables?		X						X	
La empresa cuenta con los permisos necesarios para su normal funcionamiento?	X						X		

Tabla 4. PCI Legal

F. Perfil de Oportunidades y Amenazas en el Medio - POAM

Se analiza la influencia de factores económicos, políticos, sociales, tecnológicos y competitivos

Calificación	GRADO			GRADO			IMPACTO		
	Debilidades			Fortalezas					
Capacidad	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo
Usted cree que las PYMES contribuyen al crecimiento de la economía colombiana?				X			X		
Considera que la economía colombiana ha presentado movimientos positivos?				X			X		
Calificación	GRADO			GRADO			IMPACTO		
	Debilidades			Fortalezas					
Capacidad	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo
Considera que la Pymes son altamente competitivas?	X						X		

Tabla 5. POAM

G. Cuestionarios

El objetivo de la aplicación del cuestionario, es la obtención de información acerca de la percepción de los diversos clientes y distribuidores del sector de Galerías, en cuanto a los servicios que presta la empresa CANO ASESORES ASOCIADOS S.A.S

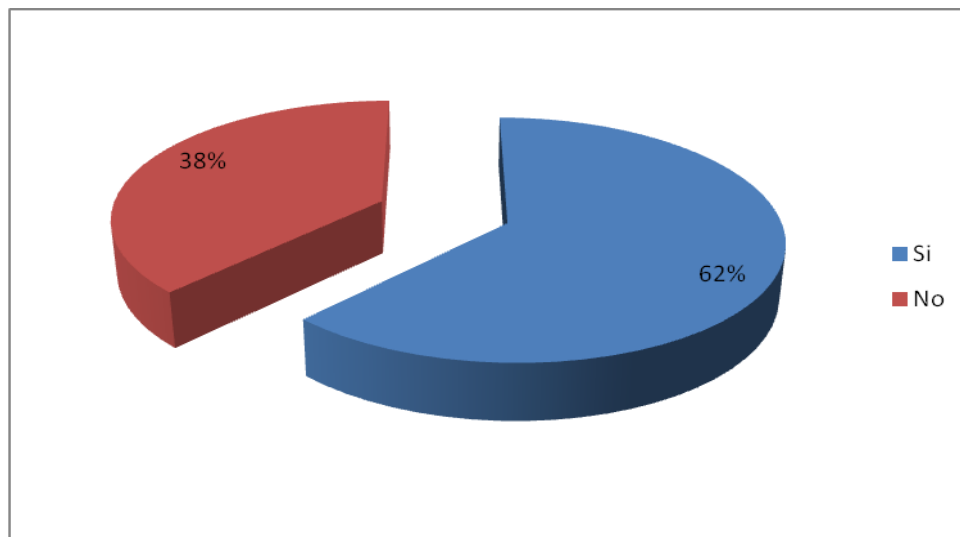
“Los cuestionarios suponen su aplicación a una población bastante homogénea, con niveles similares y problemática semejante” Serna Gómez, Humberto, p. 156.

El cuestionario se dirigió a los establecimientos de comercio que a la fecha de la evaluación no se encontraban legalmente constituidos y/o no llevaban una contabilidad. (Muestra 24 establecimientos de comercio)

1. Diagnóstico

1. Está interesado en que su empresa cuente con una estructura legal?

- a. Si
- b. No

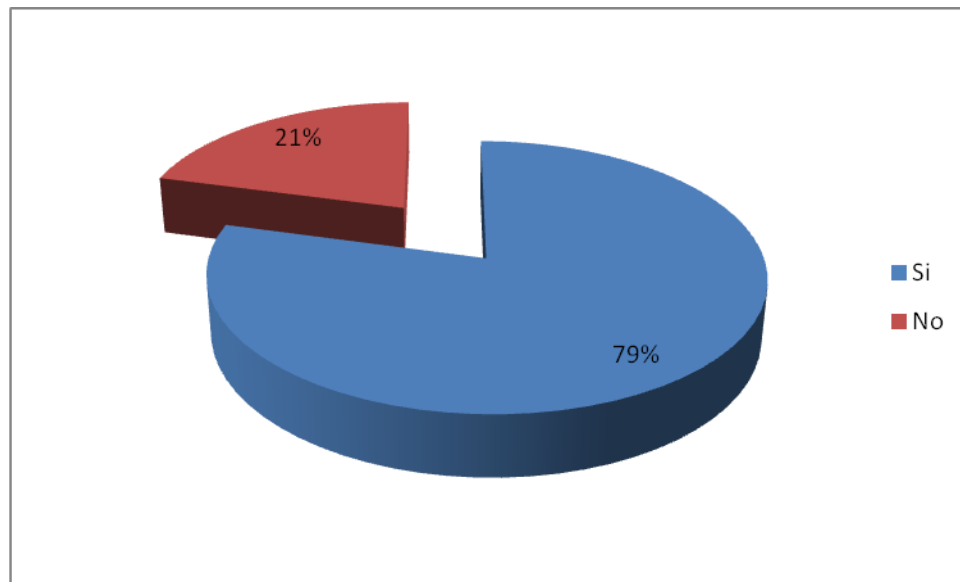


Gráfica 12. Estructura legal

El 63% de los encuestados se encuentran interesados en que su empresa cuente con una estructura legal, debido a que se trata de empresas informales.

2. Está interesado en que su empresa cuente con una estructura contable?

- a. Si
- b. No

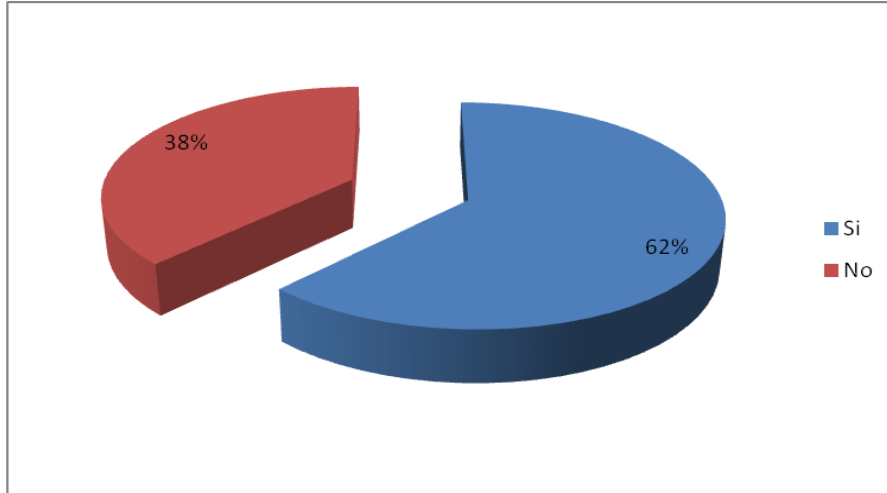


Gráfica 13. Estructura contable

De la totalidad de los encuestados, encontramos que el 79% de los encuestados se encuentran interesados en que su empresa cuente con una estructura contable, esto es fundamental para el inicio y posterior éxito de nuestra empresa.

3. Está interesado en que su empresa cuente con una estructura financiera?

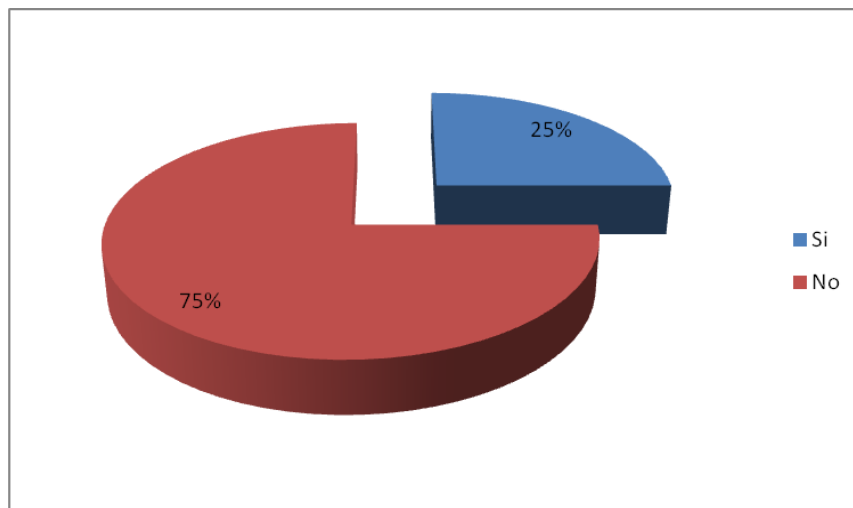
- a. Si
- b. No



Gráfica 14. Estructura Financiera

El 63% de los encuestados se encuentran interesados en que su empresa cuente con una estructura financiera, a los comerciantes les parece atractivo tener el manejo adecuado de su capital y utilidades, y sobre todo aprender a invertir y recuperar el capital.

4. Está interesado en que su empresa cuente con una estructura tributaria?
- a. Si
 - b. No

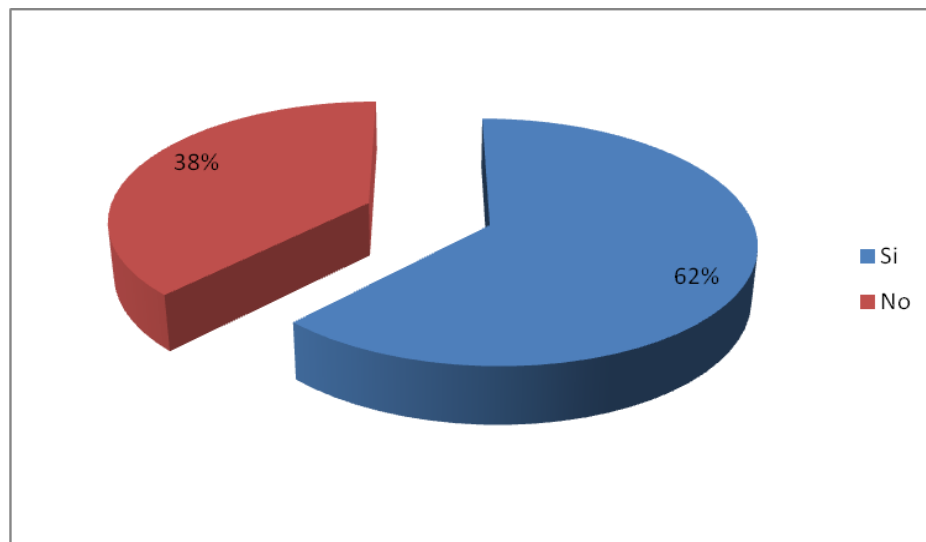


Gráfica 15. Estructura Tributaria

El 75% de los encuestados consideran que no es necesaria una estructura tributaria, esto se debe al rechazo respecto del uso que se le da a los recursos obtenidos a través de los tributos de la comunidad, no han visto mayor beneficio con esto.

5. (Si la respuesta es si en las anteriores preguntas) Ha considerado la opción de legalizar formalmente su negocio?

- a. Si
- b. No

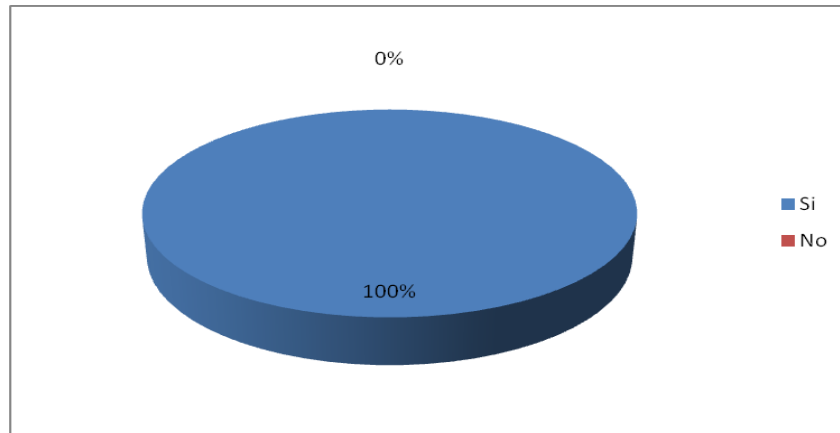


Gráfica 16. Formalización del negocio

El 63% de los encuestados se encuentran interesados en legalizar formalmente su negocio. Esto nos facilita el acercamiento con los posibles clientes, dado que ellos necesitan de una guía para realizar la legalización.

6. Considera importante tener conocimiento de cómo optimizar las utilidades que genera su negocio?

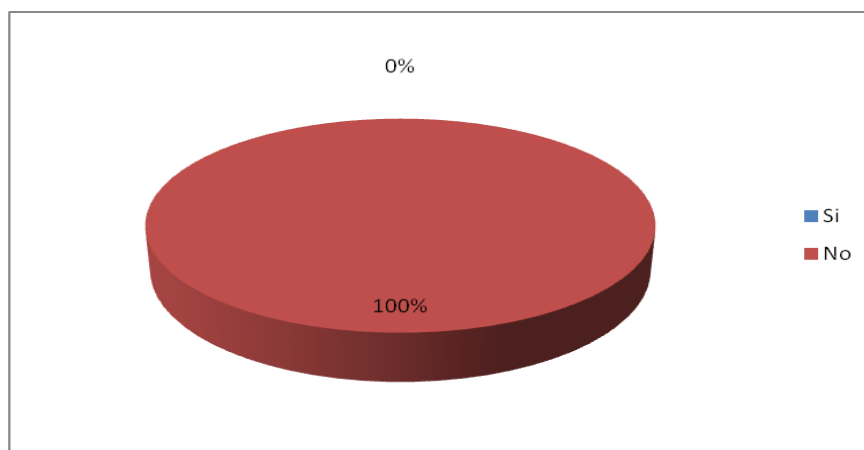
- a. Si
- b. No



Gráfica 17. Optimización de utilidades

El 100% de los encuestados consideran importante tener conocimiento de cómo optimizar las utilidades que genera su negocio. Dado que los propietarios, manejan sus finanzas del día a día, obtienen la mercancía, la venden con lo que recuperan la inversión, extraen la ganancia y mantienen un capital para reinvertirlo, sin lograr un rendimiento del mismo.

7. Conoce los beneficios de tener constituido su negocio ante las entidades de vigilancia y control?
- Si
 - No

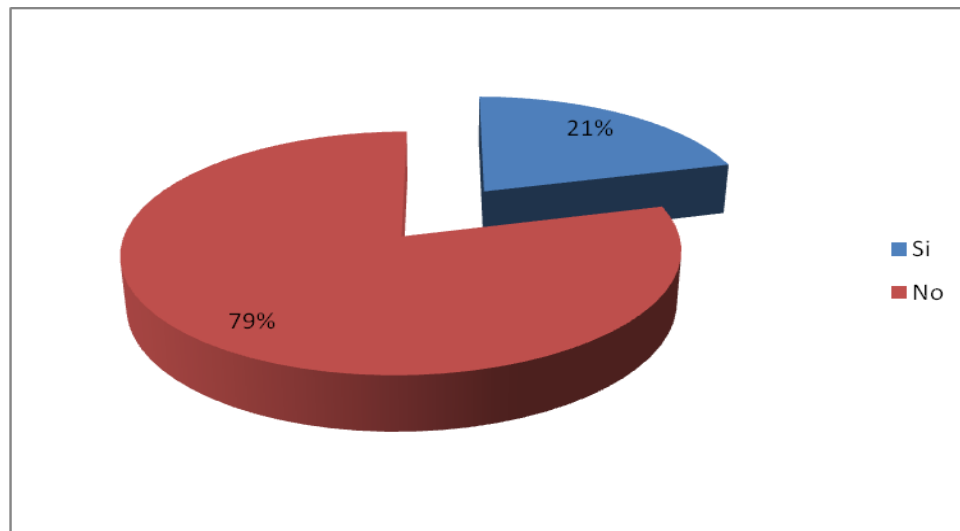


Gráfica 18. Beneficios

El 100% de los encuestados no conocen los beneficios de tener constituido su negocio ante las entidades de vigilancia y control.

8. Ha recibido asesoría o información sobre la legalización de la empresa?

- a. Si
- b. No

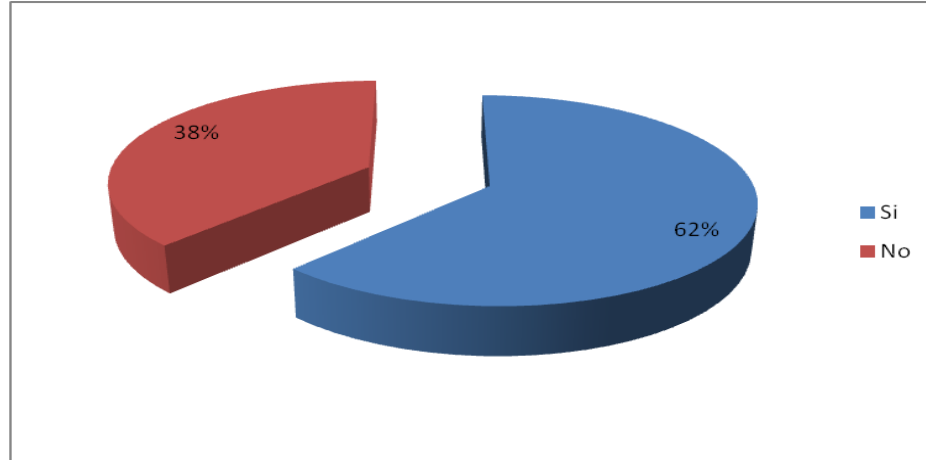


Gráfica 19. Asesoría

Del total de los encuestados, solo el 21% ha recibido asesoría o información sobre la legalización de la empresa.

9. Ha considerado la opción de contratar servicios contables para llevar legalmente su negocio y a la vez recibir asesoría financiera, contable, tributaria y legal de su negocio?

- a. Si
- b. No

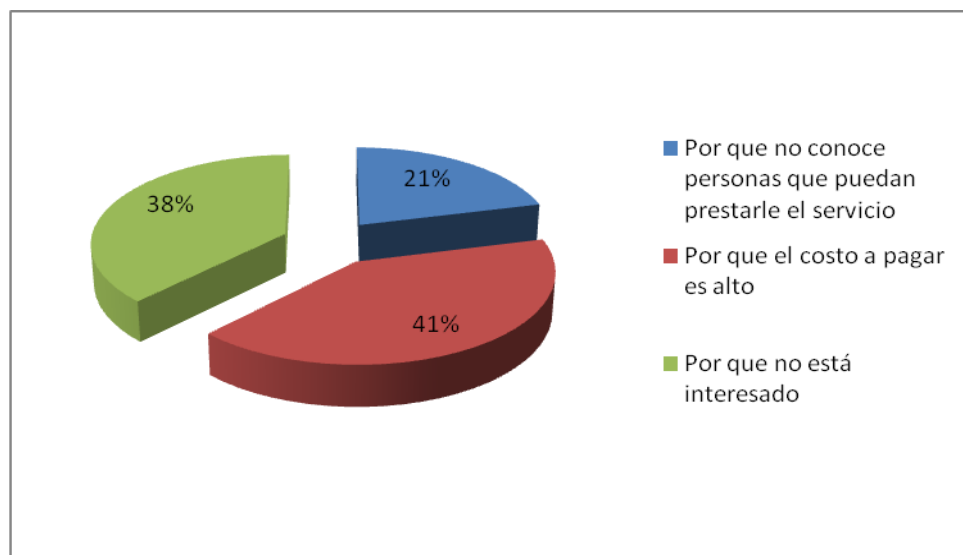


Gráfica 20. Contratar servicios

El 63% ha considerado la opción de contratar servicios contables para llevar legalmente su negocio y a la vez recibir asesoría financiera, contable, tributaria y legal de su negocio

10. Cual es la razón por la cual no ha adquirido el servicio de asesorías?

- Porque no conocen personas que puedan prestarle el servicio
- Porque el costo a pagar es alto
- Porque no está interesado

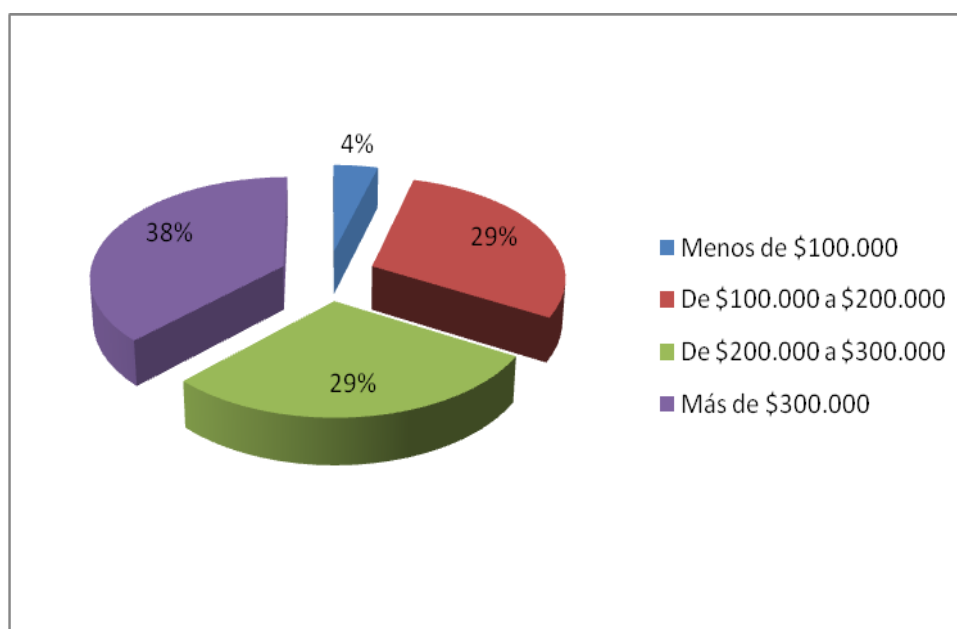


Gráfica 21. Servicio de Asesorías

De los encuestados el 42% no cuenta con servicios de asesorías porque el costo a pagar es alto, el 38% no ha contratado estos servicios porque no se encuentra interesado y el 21% no conocen personas o empresas que les pueda prestar el servicio.

11. Hasta qué monto estaría dispuesto a invertir por los servicios prestados?

- a. Menos de \$100.000
- b. De \$100.000 a \$200.000
- c. De \$200.000 a \$300.000
- d. Más de \$300.000



Gráfica 22. Monto a pagar

Dentro de los encuestados se observa que el monto a pagar por el servicio que prestamos se encuentra entre \$100.000 y \$300.000.

Una vez analizados los resultados del cuestionario, encontramos que los comerciantes, en su gran mayoría se encuentran interesados en obtener asesoría contable, legal,

tributaria y financiera por un monto máximo de \$300.000, lo que genera la posibilidad de establecer vínculos contractuales con el fin de colaborarles al mejoramiento de sus establecimientos de comercio.

H. Entrevista a un Experto

Se realizó una entrevista a un especialista de la Firma KPMG Ltda., Compañía dedicada a prestar servicios de Outsourcing contable, de impuestos, revisoría fiscal, auditoría y legal; donde indagamos respecto al Benchmarking que se maneja en este el sector de servicios, el resultado obtenido es el siguiente:

Persona entrevistada Gabriela Monroy Díaz (Gerente de Auditoría).

- ¿Considera que la economía actual está en capacidad de soportar nuevas empresas prestadoras de servicios contables?

R/: Teniendo en cuenta que hoy día la economía y las normas legales del país favorecen el acceso al crédito se posibilita que se constituyan nuevas empresas, y por tanto, se requerirá de personas especializadas que contribuyan a éstas empresas a crecer por medio de asesorías.

- Según su experiencia ¿Cree qué las empresas Mipymes tienen oportunidad de crecimiento?

R/: Como dije anteriormente, el Gobierno ha establecido normas y creado programas para ayudar a estas empresas que son fundadas por colombianos creativos y emprendedores, por tanto estas empresas tienen los medios para crecer.

- ¿Cuáles son las fortalezas con las que cuentan para enfrentar la competencia y mantenerse en el mercado?

R/: Equipos de trabajo profesionales y con la experiencia, la responsabilidad en la entrega de los trabajos, mantenerse actualizados respecto de las normas que rigen cada sector y sobre todo entrega al trabajo.

- ¿Cuál cree que es la clave para poder mantener los clientes y poder mantenerse en el mercado?

R/: Brindándole siempre valor agregado al cliente, tal como actualizarlo, realizar bien el trabajo, prestar asesoría a tiempo y contundente.

- Como contadora ¿ve viable la opción de ser independiente para poder prestar sus servicios a pequeñas y medianas empresas?

R/: Por su puesto, este tipo de empresas han mostrado crecimiento, ya se encuentran dentro de los índices que generan ingresos a la economía, por lo que se hace necesario que se constituyan legalmente y soliciten ayuda administrativa y contable.

- ¿Qué criterios se deben tener en cuenta en el momento de generar una propuesta de servicios y el cobro de honorarios?

R/: Principalmente se debe tener en cuenta la cantidad de trabajo a realizar, el tiempo y el recurso humano a utilizar, esto con el fin de prestar una ayuda a la empresa sin llegar a generar un costo muy alto, y obteniendo un buen pago por nuestro servicio.

- ¿Qué consejo le daría a las personas como nosotras que estamos emprendiendo un negocio en el siglo XXI donde el mercado está completamente saturado?

R/: Realizar el trabajo con honestidad, entrega, responsabilidad y manteniéndose actualizado y aplicando de la mejor manera los conocimientos adquiridos, además de

prestar un servicio siempre con valor agregado buscando el crecimiento de las empresas que se están asesorando, esto por su puesto asegura nuestra permanencia con el cliente.

I. Fuentes secundarias

Se tuvo en cuenta los siguientes autores:

- KINNEAR C, Thomas. Y Taylor Jammes. Investigación de Mercados: Un enfoque aplicado.

- MARTINEZ BENCARDINAO, Ciro. Estadística y Muestreo. 11ª edición. Bogotá: Ecoe Ediciones. 2002, 879 páginas.

- MÉNDEZ ALVAREZ, Carlos Eduardo. Metodología de la Investigación. 3ª edición. Bogotá: Mc Graw Hill, 170 páginas.

- Guía Para Construir y Formalizar una Empresa, 5ª edición. Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá.

VIII. Estudio Administrativo de la empresa CANO ASESORES ASOCIADOS S.A.S

Una de las áreas funcionales de nuestra la empresa está directamente relacionada con la administrativa, planeación estratégica y la adecuada asignación de los recursos para lograr los objetivos de la empresa.

A continuación se desarrollarán aspectos relativos a la administración de la empresa, comenzando por establecer la misión, la visión y los objetivos con respecto al presente proyecto de la constitución y puesta en marcha de la empresa.

A. Descripción general

CANO ASESORES ASOCIADOS S. A. S. - CASESO, se dedicará a prestar servicios contables, tributarios, financieros, administrativos y legales, apoyando así al desarrollo de los establecimientos de comercio ubicados en el sector de Pablo VI.

1. Misión

La empresa busca transformar el conocimiento en valor en beneficio de nuestros clientes, así mismo busca la satisfacción de las necesidades y expectativas de los clientes y contribuir al crecimiento de los mismos a través de la prestación de nuestros servicios, desempeñándonos con integridad y disposición al servicio.

2. Visión

Ser una compañía reconocida a nivel nacional, por la excelente calidad en la prestación de sus servicios.

3. Valores

- **Responsabilidad.** Es primordial asumir constantemente nuestras acciones, de tal manera que éstas conlleven e impliquen un perfecto equilibrio entre nuestros derechos y nuestras obligaciones. A través de la responsabilidad buscamos un mejoramiento continuo contribuyendo al desarrollo de la sociedad.
- **Honestidad:** Somos íntegros en todas nuestras actuaciones, nuestros actos son abiertos, objetivos, claros y justos.
- **Franqueza:** Somos sinceros al expresar nuestras opiniones.

- **Respeto:** Se tratará a nuestros clientes y colegas con las debidas consideraciones, respetando sus opiniones y considerando sus inquietudes. Respetados a nuestros colaboradores, a sus opiniones y a su trabajo, honramos y valoramos a las personas y a la sociedad.
- **Puntualidad:** (Hábito necesario en toda organización) Oportunidad en el servicio.
- **Comunicación abierta y honesta**
- **Nos comportamos con integridad**

4. Políticas de la Organización

Dentro de las políticas contempladas para lograr el buen desarrollo de la operatividad y funcionamiento de la empresa, se encuentran las siguientes:

- Generación de valor a nuestros socios y colaboradores.
- Sensible a la calidad y suministro del servicio (exigente consigo mismo y con los demás y cuidadoso con los compromisos – disciplina)
- Comprender las necesidades actuales y futuras de nuestros clientes, buscando la satisfacción de los requisitos de nuestros clientes, llegando a superar sus expectativas.
- Continuo compromiso social

- Creación de una perfecta sinergia entre todas las áreas de la organización con el fin de lograr los objetivos propuestos dentro de la misma.
- La información que fluya desde y hacia la empresa, debe ser sustentada, coherente y basada en datos y hechos reales. Esto garantiza la confiabilidad y credibilidad en la empresa.
- Trabajo en equipo (apalancarse unos a otros, compartir conocimiento).
- Líderes que se ganen su lugar por su ejemplo personal y sentido de apoyo a los demás
- Actuar con integridad.

5. Matriz DOFA

Una vez determinado el diagnóstico a nivel interno y externo, tomando como bases los resultados de la encuesta y los diferentes aspectos del entorno que podrían afectar a nuestra empresa, a continuación se exponen de manera conglomerada las oportunidades, debilidades, fortalezas y amenazas que se identifican para la empresa CANO ASESORES ASOCIADOS S. A. S., a través de la matriz DOFA, con la cual pretendemos encontrar y analizar aquellos puntos clave para el desarrollo competitivo de la empresa en un mercado que cada vez se torna más exigente.

Para cualquier empresa que está en proceso de creación es un gran reto lleva a cabo un análisis situacional claro y completo que refleje el verdadero estado no sólo de la empresa sino de la competencia y del mercado, pues es una de las partes más complejas para la elaboración de cualquier proyecto, dado que el éxito depende el surgimiento o el fracaso del mismo.

Factores claves como son la parte económica, competitiva, legal y tecnología, los recursos, la capacidad y disponibilidad del equipo, los clientes y demás presiones que pueden fortalecer o debilitar nuestra labor como asesores.

Oportunidades	Amenazas
<p>O1. Adquisiciones de recursos financieros a través de diferentes entidades dentro de las cuales se incluyen cooperativas financieras y entidades bancarias como Bancoldex (empresa del Estado) que presta especial apoyo hacia las MiPymes.</p> <p>O2. El incremento en la creación de MiPymes por personas empíricas en búsqueda de guías, logrando así incursionar nuestra empresa con sus servicios.</p> <p>O3. Estabilidad del comercio en el sector</p> <p>O4. Ubicación</p> <p>O5. Acceso</p>	<p>A1. Reformas tributarias.</p> <p>A2. Crecimiento de la competencia</p> <p>A3. No obtener la cantidad de clientes esperados, dada la competencia o interés de los potenciales clientes</p>

Tabla 6. Oportunidades y Amenazas

Debilidades	Fortalezas
<p>D1. Conocimiento de los productos.</p> <p>D2. Competencia desleal</p> <p>D3. Cobertura del mercado</p>	<p>F1. Calidad de los productos.</p> <p>F2. Recurso Humano</p> <p>F3. Cumplimiento y normalización.</p>

Tabla 7. Debilidades y Fortalezas

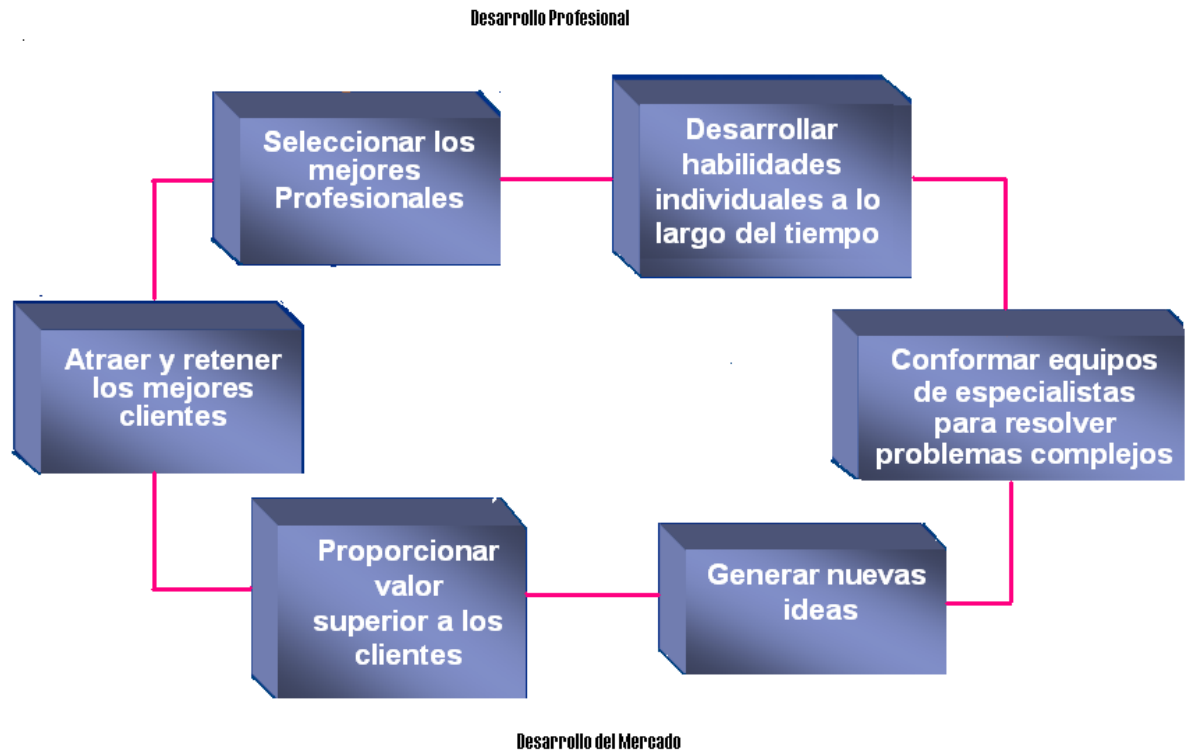
Objetivos y estrategias organizacionales

Objetivos	Estrategias	Indicadores
Corporativos		
Lograr la plena satisfacción de los requerimientos de nuestros clientes	Monitorear la calidad del trabajo, a través de reuniones con los clientes.	Realizar encuestas de satisfacción del cliente, con los cuales se mide y analizan los resultados
De crecimiento		
Incursionar en los establecimientos de comercio /MiPymes del sector de Pablo VI	Consolidar la empresa con una imagen de calidad en el servicio. Estrategias de	<u>No. clientes período anterior x100</u> No. clientes período actual
Incrementar ingresos por ventas cada año, durante los próximos cinco años	comunicación a través de publicidad. Precios competitivos con el mercado (basados en valor agregado) y acordes con las posibilidades y necesidades de los clientes Atraer y retener a los mejores clientes	<u>Ingresos período anterior</u> x 100 Ingresos período actual = % satisfacción en el trabajo

De Rentabilidad		
Incrementar utilidades cada año, (medido durante los primeros cinco años)	Reducción de costos y gastos administrativos, mediante el análisis y control de los mismos e Incremento de los ingresos.	$\frac{\text{Utilidad período anterior}}{\text{Utilidad período actual}} \times 100$ $= \% \text{ Satisfacción de los clientes}$
De orientación al cliente		
Lograr fidelidad de los clientes	Propender por las relaciones duraderas entre la empresa y los clientes, mediante el fomento de la confianza y credibilidad.	$\frac{\text{No. Clientes período anterior}}{\text{No. Clientes período actual}} \times 100$ $= \% \text{ Satisfacción de los clientes}$

Tabla 8. Objetivos y estrategias organizacionales

El Ciclo del éxito



Fuente: KPMG Ltda.

Gráfica 23. El Ciclo del éxito

IX. Cronograma

Ver cuadro Apéndice A

X. Aspecto Financieros y Administrativos

A. Recursos disponibles

- Recurso Humano (Ver hojas de vida anexas)
- Componente tecnológico:

Software: Programa Contable SIIGO Contador

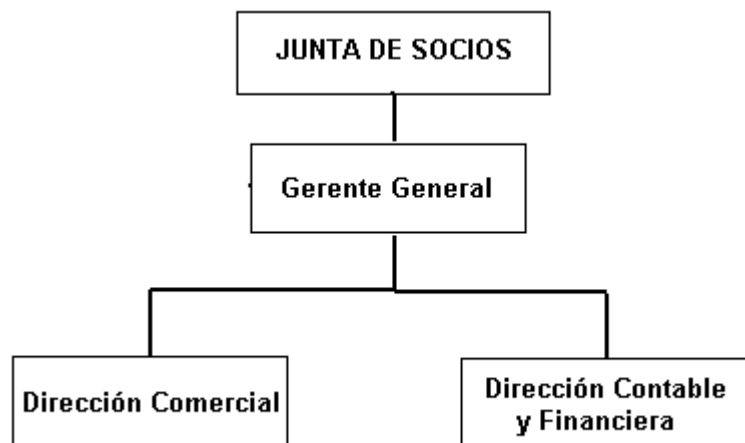
Hardware: Computador

Oficina ubicada en la Carrera 45 No. 45 -71 Int 8 Apto. 303, la cual genera únicamente gastos de servicios públicos para el año 2010; a partir del año 2011 se pagará un canon mensual de \$250.000.

No se requirió de ningún tipo de financiamiento para la constitución de la empresa, dado que ya se contaba con los sistemas tecnológicos y financieros; siendo así que se efectuaron aportes al capital en efectivo los cuales fueron cancelados en su totalidad durante los tres primeros meses de funcionamiento de la empresa.

B. Organigrama

El organigrama de CANO ASESORES ASOCIADOS S. A. S. – CASESO S. A. S. es el siguiente:



Gráfica 24. Organigrama

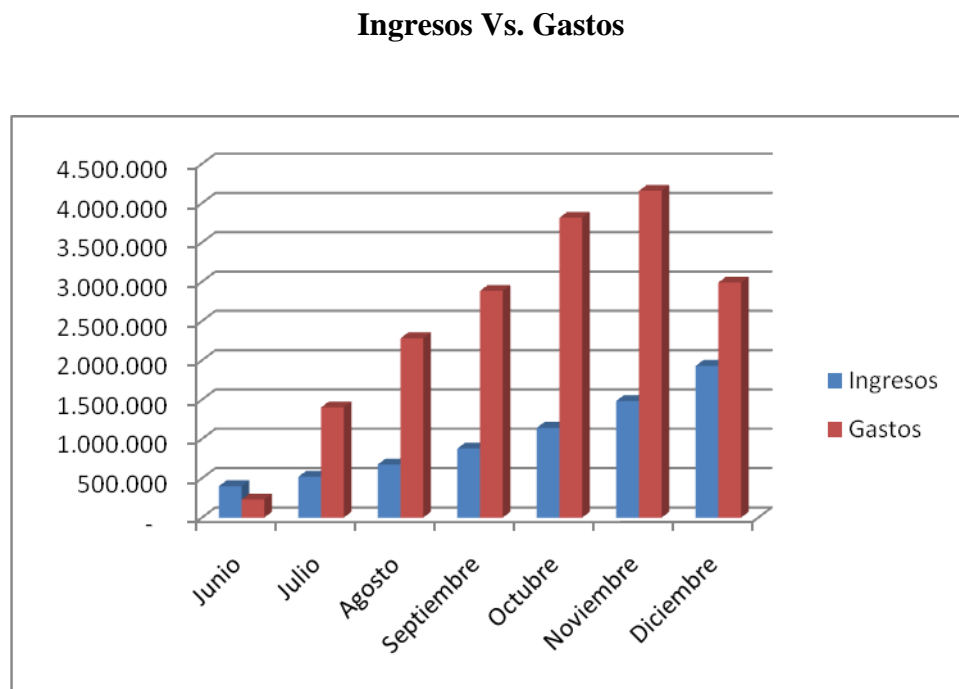
C. Presupuesto

Descripción	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
INGRESOS							
Ingresos por Honorarios	400.000,00	520.000,00	676.000,00	878.800,00	1.142.440,00	1.485.172,00	1.930.723,60
GASTOS							
Operacionales							
Constitución empresa	200.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Honorarios							
Contador	800.000,00	800.000,00	800.000,00	800.000,00	800.000,00	800.000,00	800.000,00
Impuestos							
Retención en la fuente	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
Impuesto sobre las ventas		64.000,00		191.360,00		323.398,40	
ICA		3.864,00		11.553,36		19.525,18	
Servicios Públicos							
Luz	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00
Agua	30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00
Teléfono	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00
Diversos							
Transportes	30.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
Papelería	120.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00
Total Gastos	1.220.000,00	967.864,00	900.000,00	1.102.913,36	900.000,00	1.242.923,58	900.000,00
Resultado del ejercicio	(820.000,00)	(447.864,00)	(224.000,00)	(224.113,36)	242.440,00	242.248,42	1.030.723,60

Tabla 9. Presupuesto

* Para los Honorarios del Contador dado que hace parte de los accionistas se le reconoce una proporción por los servicios prestados dado que a la fecha de constitución y puesta en marcha la Sociedad se estableció que los ingresos recibidos serán destinados para los gastos operativos; a partir del año 2011 se asignarán los sueldos a los funcionarios y accionistas teniendo en cuenta los ingresos realmente obtenidos.

La empresa CANO ASESORES ASOCIADOS S. A. S busca incrementar sus rentabilidad mensualmente como mínimo en un 30%, logrando cubrir los gastos de operación, requeridos para el funcionamiento de la compañía, obteniendo materializar al final del periodo contable (31 de diciembre) los ingresos presupuestados a través del crecimiento, reconocimiento y generación de valor en las empresas por medio de la calidad en el servicio prestado. Gráficamente buscamos proyectar el crecimiento de nuestra empresa de la siguiente forma:



Gráfica 25. Ingresos vs. Gastos

Como en toda empresa, en el momento de la constitución de la compañía se generan gastos preoperativos, tales como el Registro Mercantil, papelería, inscripción libros y como se indicó anteriormente, se presupuestó un incremento en los ingresos del 70% anual.

A partir del año 2011, se acordó con los socios de la empresa, se asignarán honorarios para cada uno, equivalentes a un salario mínimo, el cual se incrementará en un 5% cada año. Para lograr esto, se estima mantener un incremento del 5%.

A continuación se presenta el Balance inicial de CASESO S. A. S.:

BALANCE INICIAL
Al 31 de Mayo de 2010

Código de Cuenta	Descripción de la Cuenta	Subtotales	Cifras en pesos	
			Totales	
1	Activo		\$	1.000.000
13	Deudores			500.000
1325	Cuentas por Cobrar			500.000
132505	A Socios	500.000		
17	Diferidos			500.000
1710	Cargos diferidos			
171016	Programas de computador	500.000		
	TOTAL ACTIVO		\$	1.000.000
2	Pasivos		\$	0
	TOTAL PASIVO		\$	0
3	Patrimonio		\$	1.000.000
31	Capital Social			1.000.000
3105	Capital Suscrito y Pagado			1.000.000
310505	Capital Autorizado	1.000.000		
31050501	Nilson Cano Márquez	510.000		
31050502	Lined Johanna Ramírez Borbón	250.000		
31050503	Angela Castillo Rueda	240.000		
	TOTAL PATRIMONIO		\$	1.000.000
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		\$	1.000.000

Al 31 de diciembre de 2010, CANO ASESORES ASOCIADOS S.A.S. los estados financieros presentan las siguientes cifras:

BALANCE GENERAL
Al 31 de Diciembre de 2010

Código de Cuenta	Descripción de la Cuenta	Subtotales	Cifras en pesos	
			Totales	
1	Activo		\$	3.962.636
11	Activo Disponible			1.538.470
1105	Caja			1.538.470
110505	Caja General	1.538.470		
13	Deudores			2.215.835
1305	Clientes			1.764.000
130505	Clientes Nacionales	1.764.000		
1355	Anticipo de Imp y Contrib.			451.835
135505	Anticipo o saldo a Favor de Renta			
135515	Anticipo de Retefuente	451.835		
15	Propiedad planta y equipo			0
1524	Equipo de Oficina			275.776
152495	Memoria USB	25.776		
152805	Equipo de Procesamiento de Datos	250.000		
1592	Depreciación Acumulada			-275.776
159220	Equipo de Computación	-275.776		
17	Diferidos			208.331
1710	Cargos diferidos			
171016	Programas de computador	208.331		
	TOTAL ACTIVO		\$	3.962.636
2	Pasivos		\$	1.169.127
24	Impuesto Gravamen y tasas			1.169.127
2404	De Renta y Complementarios			883.370
240405	Vigente Vigencia Fiscal Corriente	883.370		
2408	Impuesto sobre las Ventas			275.550
240810	Impuesto Generado al 16%	302.566		
240820	Impuesto Descontable al 16%	-27.016		
2412	Impuesto de Industria y Comercio			10.207
241205	Vigencia Fiscal corriente	10.207		
	TOTAL PASIVO		\$	1.169.127
3	Patrimonio		\$	2.793.509
31	Capital Social			1.000.000
3105	Capital Suscrito y Pagado			1.000.000
310505	Capital Autorizado	1.000.000		
31050501	Nilson Cano Márquez	510.000		
31050502	Lined Johanna Ramírez Borbón	250.000		
31050503	Angela Castillo Rueda	240.000		
33	Reserva Legal			179.351
3305	Reserva Legal	179.351		
36	Resultados del Ejercicio			1.614.158
360510	Resultados total del ejercicio	1.614.158		
	TOTAL PATRIMONIO		\$	2.793.509
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		\$	3.962.636

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS
Desde 31/05/2010 fecha de constitución hasta 31/12/2010

		Cifras en pesos	
Código Cuenta	Descripción de la Cuenta	Subtotales	Totales
4	Ingresos		\$ 4.101.622
41	Ingresos Operacionales		4.107.585
4155	Actividades empresariales		4.107.585
415550	Actividades empresariales	4.107.585	
42	No Operacionales		-5.963
4295	Diversos		-5.963
429581	Ajuste al Peso	-5.963	
	SUBTOTAL		\$ 4.101.622
5	Gastos		\$ 2.308.113
51	Operacionales de Administración		1.110.040
5140	Gastos Legales		75.400
514010	Registro Mercantil	64.600	
514095	Otros	10.800	
5160	Depreciaciones		275.776
516020	Equipo de computación	275.776	
5165	Amortizaciones		291.669
516515	Equipo de computación	291.669	
5195	Diversos		467.195
519525	Elementos de Aseo y Cafetería	37.888	
519530	Útiles, papelería, fotocopias	206.327	
519560	Casino y restaurante	127.883	
519565	Parqueadero	95.096	
52	Operaciones de Venta		314.703
5215	Impuestos		32.207
521505	Industria y Comercio	32.207	
5235	Servicios		282.496
523525	Acueducto y alcatarrillado	107.681	
523530	Energía eléctrica	66.102	
523535	Teléfono	108.714	
54	Impuesto de Renta y Complem.		883.370
5405	Impuesto de Renta y Compl.		883.370
540505	Impuesto de Renta y Compl.	883.370	
	SUBTOTAL		\$ 2.308.113
	GANANCIA DEL EJERCICIO		\$ 1.793.509
	UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		\$ 1.793.509

Teniendo en cuenta los resultados que arrojó la empresa en los primeros siete meses de constituida (cerró el período 2010 con tres clientes y se encuentran en proceso de firma dos contratos de outsourcing).

Para efectos de la proyección de los estados financieros de la empresa para los siguientes cinco años, se tomó como base los estados financieros (reales) al 31 de diciembre de 2010, y se le incluyó gastos por honorarios para el contador de \$800.000 y para las dos profesionales un equivalente a un salario mínimo \$515.000, los cuales se incrementarán en un 5% anual.

Respecto del patrimonio para el segundo año se tiene estipulado efectuar inyección de capital de \$1.000.000,00 cada socio.

Se tiene presupuestado incrementar los ingresos año a año aproximadamente en seis clientes cuyos honorarios tengan un valor de \$500.000,00 cada una, para que al quinto año se logre cubrir los gastos generados por la operación y obtener utilidad.

De acuerdo con el punto de equilibrio calculado con cifras del segundo año, se requiere de 19 clientes para llegar al punto 0 en donde no se tiene ni pérdidas ni ganancias. De acuerdo con la proyección en el quinto año se lograría obtener el punto de equilibrio.

Punto de equilibrio:

$$\frac{\text{Costos fijos} * \text{Servicios}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos variables}} = \frac{21.960.000 * 5}{6.972.757 - 1.114.487} = 18,74$$

El Valor Neto Operacional para el quinto año arroja un resultado positivo \$6.387.180,64

CANO ASESORES ASOCIADOS S.A.S - CASESO S.A.S.

NIT. 900,361,341-1

BALANCE GENERAL

AL 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO ____

	AÑO 1 (2010)		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
ACTIVO										
DISPONIBLE										
CAJA	1.538.470	38,82%	5.394.551	40,41%	2.370.737	18,12%	4.030.253	18,85%	6.851.431	19,27%
DEUDORES										
CLIENTES NACIONALES	1.764.000	44,52%	5.578.206	41,79%	9.482.949	72,48%	16.121.014	75,41%	27.405.724	77,10%
ANTICIPO DE IMPUESTOS Y CONT	451.835	11,40%	587.386	4,40%	763.601	5,84%	992.681	4,64%	1.290.486	3,63%
ACTIVO CORRIENTE	3.754.305	94,74%	11.560.142	86,61%	12.617.288	96,43%	21.143.949	98,91%	35.547.641	100,00%
ACTIVO FIJO										
EQUIPO DE OFICINA	25.776	0,65%	525.776	3,94%	525.776	4,02%		0,00%	0	0,00%
EQUIPO DE COMPUTACION	250.000	6,31%	1.650.000	12,36%	1.650.000	12,61%	0	0,00%	0	0,00%
DEPRECIACION ACUMULADA	-275.776	-6,96%	-1.087.888	-8,15%	-2.175.776	-16,63%	0	0,00%	0	0,00%
DIFERIDOS										
CARGOS DIFERIDOS	208.331	5,26%	700.000	5,24%	466.667	3,57%	233.334	1,09%	0	0,00%
ACTIVO NO CORRIENTE	208.331	5,26%	1.787.888	13,39%	466.667	3,57%	233.334	1,09%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS	3.962.636	100,00%	13.348.030	100,00%	13.083.955	100,00%	21.377.283	100,00%	35.547.641	100,00%
PASIVO										
CUENTAS POR PAGAR										
A SOCIOS	3.572.649	90,16%	20.470.574	516,59%	18.513.387	467,20%	20.708.346	522,59%	26.272.728	663,01%
IMPUESTOS, GRAVÁMENES Y TASAS										
DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS	883.370	22,29%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
IMPUESTO A LAS VENTAS GENER/	302.566	7,64%	393.336	2,95%	511.337	3,91%	664.738	3,11%	864.159	2,43%
IMPUESTO A LAS VENTAS DESCOI	-27.016	-0,68%	-35.121	-0,26%	-45.657	-0,35%	-59.354	-0,28%	-77.161	-0,22%
IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COME	10.207	0,26%	13.269	0,10%	17.250	0,13%	22.425	0,10%	29.152	0,08%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	4.741.776	119,66%	20.842.058	156,14%	18.996.316	145,19%	21.336.154	99,81%	27.088.878	76,20%
PATRIMONIO										
APORTES SOCIALES	1.000.000	25,24%	4.000.000	29,97%	4.000.000	30,57%	4.000.000	18,71%	4.000.000	11,25%
RESERVAS	179.351	4,53%	179.351	1,34%	179.351	1,37%	179.351	0,84%	179.351	0,50%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	-1.958.491	-49,42%	-11.673.378	-87,45%	-10.091.712	-77,13%	-4.138.222	-19,36%	4.279.411	12,04%
TOTAL PATRIMONIO	-779.140	-19,66%	-7.494.027	-56,14%	-5.912.361	-45,19%	41.129	0,19%	8.458.762	23,80%
PASIVO MÁS PATRIMONIO	3.962.636	100,00%	13.348.031	100,00%	13.083.955	100,00%	21.377.283	100,00%	35.547.640	100,00%

ESTADO DE RESULTADOS
CANO ASESORES ASOCIADOS S.A.S - CASESO S.A.S.
Del 1 de enero al 31 de diciembre

	Año 1 (2010)		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
INGRESOS										
Ventas	4.101.621,70	-209,43%	6.972.756,89	-59,73%	11.853.686,71	-117,46%	20.151.267,41	-486,95%	34.257.154,60	800,51%
Utilidad Bruto	4.101.621,70	-209,43%	6.972.756,89	-59,73%	11.853.686,71	-117,46%	20.151.267,41	-486,95%	34.257.154,60	800,51%
Gastos Operacionales										
Honorarios	5.600.000,00	-285,93%	21.960.000,00	-188,12%	23.058.000,00	-228,48%	24.210.900,00	-585,06%	25.421.445,00	594,04%
Administración	857.298,05		1.114.487,47		1.448.833,70		1.883.483,82		2.448.528,96	
EBITDA	(2.355.676,35)	120,28%	(16.101.730,58)	137,94%	(12.653.146,99)	125,38%	(5.943.116,40)	143,62%	6.387.180,64	149,25%
.- Depreciación	275.776,00	-14,08%	1.087.888,00	-9,32%	2.175.776,00	-21,56%	-	0,00%	-	0,00%
.- Amortización	291.669,00	-14,89%	233.334,00	-2,00%	233.334,00	-2,31%	233.334,00	-5,64%		0,00%
Utilidad Operacional Antes de Impuestos	(2.923.121,35)	149,25%	(17.422.952,58)	149,25%	(15.062.256,99)	149,25%	(6.176.450,40)	149,25%	6.387.180,64	149,25%
.- Impuestos	(964.630,05)	49,25%	(5.749.574,35)	49,25%	(4.970.544,81)	49,25%	(2.038.228,63)	49,25%	2.107.769,61	49,25%
Utilidad Operacional Después de Impuestos	<u>(1.958.491,30)</u>	100,00%	<u>(11.673.378,23)</u>	100,00%	<u>(10.091.712,18)</u>	100,00%	<u>(4.138.221,77)</u>	100,00%	<u>4.279.411,03</u>	100,00%

FLUJO DE EFECTIVO
Del 1 de enero al 31 de diciembre
Del 1 de enero al 31 de diciembre de _____

Utilidad Operacional Después de Impuestos	(1.958.491,30)	(11.673.378,23)	(10.091.712,18)	(4.138.221,77)	4.279.411,03
.- Depreciación	-	275.776,00	1.087.888,00	2.175.776,00	-
,+ Amortización	-	291.669,00	233.334,00	233.334,00	233.334,00
Flujo de caja Bruto	<u>(1.958.491,30)</u>	<u>(11.105.933,23)</u>	<u>(8.770.490,18)</u>	<u>(1.729.111,77)</u>	<u>4.512.745,03</u>
,+ Arriendo	200.000,00	260.000,00	338.000,00	439.400,00	571.220,00
Políticas					
Reserva para adquisición de Activos fijos (cor	(195.849,13)	(1.167.337,82)	(1.009.171,22)	(413.822,18)	427.941,10
Flujo de caja Libre	<u>(1.962.642,17)</u>	<u>(10.198.595,40)</u>	<u>(8.099.318,97)</u>	<u>(1.754.689,59)</u>	<u>3.513.583,93</u>
Capital de Trabajo					
Servicios	683.603,62	1.162.126,15	1.975.614,45	3.358.544,57	5.709.525,77
Cuentas por Pagar (60 DÍAS)	16.666,67	21.666,67	28.166,67	36.616,67	47.601,67
Capital de Trabajo Neto Operacional	666.936,95	1.140.459,48	1.947.447,79	3.321.927,90	5.661.924,10
Rentabilidad del Capital de Trabajo	16%	16%	16%	16%	17%

D. Responsabilidades de la Empresa

1. Ambiental

Los informes y contabilidades se llevarán en medio magnético, únicamente se imprimirán los libros que exige la Ley y los Estados financieros al cierre del período, con el fin de minimizar al máximo el gasto del papel.

Toda la información contable, tributaria y administrativa será enviada en medio magnético a través del correo electrónico.

2. Social

Al cumplir el año de constitución, se realizaran capacitaciones a un grupo de empleadores informales para que se concienticen sobre la importancia y los beneficios que pueden obtener al legalizar sus empresas.

Reunir grupos de pequeños emprendedores y capacitarlos respecto de la formalización de empresas.

De acuerdo con el crecimiento de la empresa, se tiene proyectado contratar una auxiliar contable y una persona comercial con el fin de promocionar la empresa y ampliar el campo de acción.

CONCLUSION

Con este trabajo de investigación se logró aplicar los conocimientos adquiridos en el desarrollo de la carrera universitaria referente al desarrollo, evolución y funcionamiento de la empresa CANO ASESORES ASOCIADOS SAS, de acuerdo a los requerimientos legales establecidos por las entidades reguladoras.

En el desarrollo del proyecto y puesta en marcha de la empresa, se obtuvo un acercamiento con los empresarios de las MyPimes logrando concientizarlos respecto a la importancia de cumplir con las normas legales y tributarias y de esta forma contribuir al Estado.

A lo largo del trabajo se realizó lo siguiente:

1. Se utilizaron métodos de indagación y de muestreo estadístico tales como encuestas, cuestionarios y entrevistas con el fin de poder conocer las necesidades de las empresas objeto de estudio así como conocer la posibilidad que nuestra empresa tenía de incursionar satisfactoriamente en el mercado, a través de las proyecciones que nos permitieron tener una visión del trabajo que debemos realizar para lograr obtener los resultados buscados al momento de constituir la empresa.
2. Conocer respecto de las normas, procedimientos y beneficios para la constitución y puesta en marcha de una Sociedad Anónima Simplificada - S. A. S
3. Se aplicaron los conocimientos contables y tributarios, dado que las compañías que contrataron nuestros servicios requirieron outsourcing contable, en el cual se utilizó el aplicativo contable SIIGO el cual es un soporte que ayuda demostrar la organización que tiene la empresa ya que los informes que se presentan a los clientes se encuentran elaborados de acuerdo con el Reglamento General de la Contabilidad y el Decreto Reglamentario 2649 de 1993.

4. Se logró la satisfacción de aplicar los conocimientos tanto administrativos, contables como financieros en esta empresa, así como de aportar nuestro conocimiento a la comunidad, generando mipymes emprendedoras gracias a nuestra asesoría.
5. Aun cuando está iniciando la empresa, con los resultados obtenidos al 31 de diciembre de 2010, logramos vislumbrar que CASESO S. A. S. tiene acogida entre las mipymes, generada por el compromiso y profesionalismo aplicado en cada trabajo realizado. Este resultado es satisfactorio dado que ésta es la opción de independencia que buscamos los profesionales (socios) que laboran en esta empresa.

Los anteriores puntos muestran que el trabajo ha sido concluido de forma exitosa, dado que se lograron los objetivos planteados; se ha obtenido una respuesta satisfactoria a la propuesta de servicios, de tal manera que se ha visto incremento sustancial en los ingresos de la compañía. De la misma manera se aprovechó los conocimientos adquiridos en pro de un beneficio recíproco.

BIBLIOGRAFÍA

Gómez, Liyis; Martínez, Joselín; Arzuza, María. 2006. Política Pública y Creación de Empresas en Colombia, Pensamiento y Gestión.

De Castro, María Isabel. Programa Básico de Formación para Microempresarios. Pontificia Universidad Javeriana, Cámara de comercio de Bogotá

Ruíz López, Hernando. 2009. Empresas Colombianas Actualidad y Perspectivas – Bogotá. Superintendencia de Sociedades.

Serna Gómez, Humberto. 2003. Gerencia Estratégica, 8ª edición, – 414 páginas. Bogotá; 3R Editores

Martínez Bencardino, Ciro. 2002. Estadística y Muestreo. 11ª edición, 879 páginas. Colombia. Ecoe ediciones Ltda.

www.dane.gov.co

Entrevistas realizadas a los dueños de los establecimientos de comercio ubicados en el Barrio Pablo VI de la ciudad de Bogotá, D. C.

APÉNDICE A

Cronograma de creación de empresa CASESO S.A.S.

[illegible]

APÉNDICE B

Hojas De Vida

Nilson Cano Márquez

Perfil Profesional

- Especialista en Gerencia y Administración Tributaria de la Universidad Externado de Colombia
- Contador Público Titulado de la Universidad de la Salle
- Diplomados y seminarios de actualización en Control Gerencial, gerencia efectiva, manejo de impuestos, reforma tributaria, impuestos de renta y complementarios y control del lavado de activos.
- Miembro del Comité Tributario de la Asociación Bancaria de Colombia (2002-2005)

Experiencia

- Contador en jefe del Banco del Estado para los períodos 2002 – 2005 encargado de la elaboración, presentación y firma de estados financieros, informes de ley, declaraciones de renta e impuestos.
- Como parte de sus actividades en BanEstado le correspondía el diseño de las políticas contables y tributarias de la entidad, así como la dirección de todo el proceso contable de la Entidad (Activos por \$483.000 millones)
- De igual manera, se desempeñó como Jefe de Operaciones del Banco Uconal y responsable de los procesos de sucursales y agencias
- A nivel privado, ha ejercido asesorías a diferentes empresas del sector real en los temas contables y tributarios

Lined Johanna Ramírez Borbón

Perfil Profesional

- Estudiante de Contaduría pública de la Universidad de la Salle
- Operador del sistema SIIGO
- Secretariado Auxiliar Contable del Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
- Certificaciones de Lenguaje Profesional de Inesco
- Seminarios de Actualización:
 - Seminario Audit (actualización metodología en auditoría año 2006, 2007, 2008 y 2009) – KPMG Ltda.
 - Curso de Independencia - KPMG Ltda.
 - Curso de evaluación de cartera de créditos - KPMG Ltda.
 - Curso de SARLAFT - KPMG Ltda.
 - Curso de SARM - KPMG Ltda.

Experiencia Profesional

- Cuenta con experiencia en áreas Contables, con énfasis planeación y ejecución de auditoría.
- Asistente de Revisoría Fiscal en KPMG Ltda.

Clientes en los cuales he realizado el trabajo:

- Cliente: Banco Colombiano De Comercio Exterior - BANCOLDEX S.A., Leasing Bancoldex S. A, Fiduciaria Colombiana De Comercio Exterior – FIDUCOLDEX S.A. Del 30 de abril de 2007 – actualmente.

Descripción: Realización de la auditoria (planeación, procedimientos de controles, procedimientos sustantivos y conclusión), elaboración de cartas a la gerencia, evaluación de cartera, SARLAFT, SARO, C.E. 014 de 2009.

- Cliente: Gmac Financiera De Colombia S.A. Del 30 de abril de 2006 al 29 de abril de 2007

Descripción: Verificación de cumplimiento de ley, elaboración de informe de SARLAFT, realización de procedimientos de controles, realizar auditoría de cierre de período de los años 2006 y 2007.

- Cliente: Banco Del Estado S. A. en Liquidación. Del 30 de abril de 2006 al 29 de abril de 2007

Descripción: Verificación de cumplimiento, realización de procedimientos de controles, apoyo en los cierres. Elaboración de informes a entes de control (Fogafin), realizar auditoría de cierre de período de los años 2006 y 2007.

- Cliente: Banco Andino En Liquidación. 30 de abril de 2006 al 1 de septiembre de 2006

Descripción: Realizar procedimientos de verificación y análisis de variación de cifras reveladas en los Estados Financieros, elaboración de informes para emitir a entes de control (Fogafin). Verificación de cumplimientos de ley

- Cliente: Banco Comercial Av Villas S. A. Del 12 de abril de 2005 al 29 de abril de 2006

Descripción: Revisión de normas de Cumplimiento y elaboración de informes de Sipla y Defensor del Cliente, informes a remitir (Fogafin)

- Cliente: Citibank Colombia

Descripción: Evaluación de cartera, elaboración de programas de auditoría.

- Cliente: Fiducomercio S. A., Fiduciaria de Occidente, Fiduprevisora, Fiduciaria Bogotá.

Descripción: Evaluación de Fideicomisos

- Cosmeplas Ltda. Del 16 de diciembre de 2002 al 11 de abril de 2005

Cargo: Auxiliar contable

Descripción de responsabilidades: Manejo de la Tesorería (Proveedores, recaudo de cartera), conciliación de cuentas por pagar y por cobrar, apoyo en los cierres de período.

- S.G. Asesores Comerciales Ltda. Del 16 de junio de 2001 al 16 de agosto de 2001

Cargo: Auxiliar contable

Descripción de responsabilidades: Facturación, pagos, visitas a clientes en los cuales realizaba revisión de soportes de impuestos, incluir registros contables de los clientes en los cuales se realizaba la revisoría fiscal.

Angela Andrea Castillo Rueda

Perfil Profesional

- Estudiante de Contaduría de la Universidad De La Salle
- Seminarios de Actualización:
 - Seminario Audit (actualización metodología en auditoría año 2008 y 2009) – KPMG Ltda.
 - Curso de Independencia - KPMG Ltda.

Perfil Laboral

- Asistente de Revisoría Fiscal en KPMG Ltda en Fiduciaria Bogotá.
- Auxiliar Contable en Key Market S. A. de Junio 15 de 2005 – Diciembre 22 de 2005
- Auxiliar Contable en Vuelo Express Ltda. de diciembre 26 de 2005 – Agosto 15 de 2006
- Analista Financiero en PTA Ltda - Unigas Colombia S.A. E.S.P. de Agosto 22 de 2006 – Octubre 15 de 2007
- Asistente Contable en Petrogas G.PL.P. S.A. E.S.P. de Octubre 17 de 2007- Mayo 3 de 2007

APÉNDICE C

Modelo de Encuesta

ESTUDIO PARA EL ANÁLISIS DE CREACIÓN DE EMPRESA SEGÚN LAS EXIGENCIAS DE LOS CLIENTES PROSPECTOS

Nombre del Encuestado: _____ No. de Encuestado _____

Fecha de encuesta: _____

Con el fin de elaborar planear servicios acorde con las necesidades de su negocio, lo proponemos que conteste las siguientes preguntas:

Capacidad Administrativa

1. La empresa tiene una misión y una visión definidas?
2. Existe un modelo estratégico de dirección para la empresa?
3. Son claros los objetivos de la empresa?

Capacidad Legal

4. La empresa está legalmente constituida?
5. La empresa lleva libros contables?
6. La empresa cuenta con los permisos necesarios para su normal funcionamiento?

Capacidad económica

7. Usted cree que las PYMES contribuyen al crecimiento de la economía colombiana?
8. Considera que la economía colombiana ha presentado movimientos positivos?
9. Considera que las Pymes son altamente competitivas?

Capacidad financiera

10. Se ha utilizado alguna estrategia financiera?
11. Existe un manejo del riesgo a futuro?

APÉNDICE D

Modelo de Cuestionario

ESTUDIO PARA EL ANÁLISIS DE CREACIÓN DE EMPRESA SEGÚN LAS EXIGENCIAS DE LOS CLIENTES PROSPECTOS

Nombre del Encuestado: _____ No. de Encuestado _____

Fecha de encuesta: _____

En este cuestionario, le presentamos una serie de preguntas relacionadas con su establecimiento de comercio y temas estructurales que pueden ser relevantes para el desarrollo de su negocio, con el objeto de conocer la estructura de su negocio y por tanto, poder adaptar nuestro plan de servicios a las necesidades profesionales reales.

1. Está interesado en que su empresa cuente con una estructura legal?

☐ Si

☐ No

2. Está interesado en que su empresa cuente con una estructura contable?

☐ Si

☐ No

3. Está interesado en que su empresa cuente con una estructura financiera?

☐ Si

☐ No

4. Está interesado en que su empresa cuente con una estructura tributaria?

☐ Si

☐ No

5. (Si la respuesta es si en las anteriores preguntas) Ha considerado la opción de legalizar formalmente su negocio?

☐ Si

☐ No

6. Considera importante tener conocimiento de cómo optimizar las utilidades que genera su negocio?

☐ Si

☐ No

7. Conoce los beneficios de tener constituido su negocio ante las entidades de vigilancia y control?

☐ Si

☐ No

8. Ha recibido asesoría o información sobre la legalización de la empresa?

☐ Si

☐ No

9. Ha considerado la opción de contratar servicios contables para llevar legalmente su negocio y a la vez recibir asesoría financiera, contable, tributaria y legal de su negocio?

☐ Si

☐ No

10. Cual es la razón por la cual no ha adquirido el servicio de asesorías?

☐ Porque no conocen personas que puedan prestarle el servicio

☐ Porque el costo apagar es alto

11. Cual es la razón por la cual no ha adquirido el servicio de asesorías?

☐ Porque no conocen personas que puedan prestarle el servicio

☐ Porque el costo apagar es alto

☐ Porque no está interesado

12. Hasta que monto estaría dispuesto a invertir por los servicios prestados?

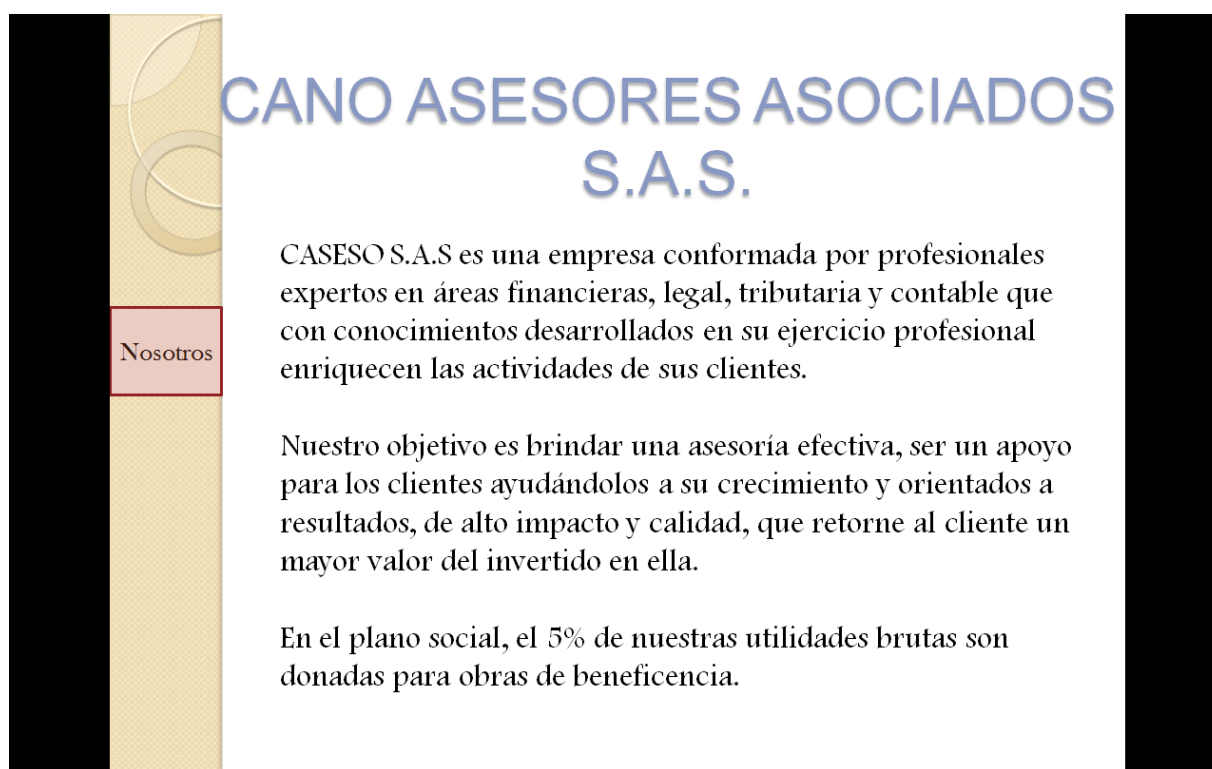
☐ Menos de \$100.000

☐ De \$100.000 a \$200.000

☐ De \$200.000 a \$300.000

☐ Más de \$300.000

APÉNDICE E

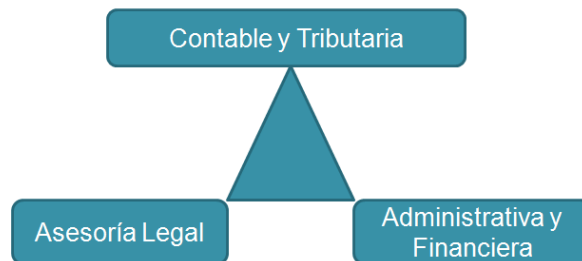


Nuestros valores

- **Responsabilidad.** Es primordial asumir constantemente nuestras acciones, de tal manera que éstas conlleven e impliquen un perfecto equilibrio entre nuestros derechos y nuestras obligaciones. A través de la responsabilidad buscamos un mejoramiento continuo contribuyendo al desarrollo de la sociedad.
- **Honestidad:** Somos íntegros en todas nuestras actuaciones, nuestros actos son abiertos, objetivos, claros y justos.
- **Franqueza:** Somos sinceros al expresar nuestras opiniones.
- **Respeto:** Se tratará a nuestros clientes y colegas con las debidas consideraciones, respetando sus opiniones y considerando sus inquietudes. Respetados a nuestros colaboradores, a sus opiniones y a su trabajo, honramos y valoramos a las personas y a la sociedad.
- **Puntualidad:** (Hábito necesario en toda organización) Oportunidad en el servicio.
- **Comunicación abierta y honesta**
- **Nos comportamos con integridad**

Nuestros Servicios

Nuestros servicios se encuentran estructurados de acuerdo con la necesidad del cliente, sus expectativas y resultados buscados. Cada trabajo desarrollado es particular y estructurado a la medida.



Al contratarnos no tendrá sólo una asesoría contable o financiera, sino que contrata a todo un equipo, a toda una solución.

Nuestros Servicios:

Contable y Tributaria

- Outsourcing Contable
- Asesoría contable
- Asesoría Fiscal
- Planeación fiscal para personas jurídicas y naturales
- Presupuestos y control de costos
- Auditoría y Revisoría Fiscal

Nuestros Servicios:

Asesoría Legal

- Constitución y estructuración integral de personas jurídicas y proyectos
- Asesorías legales en temas comerciales y empresariales
- Implementación de sistemas de gobierno corporativo y democratización de empresas
- Asesoría en sistema general de seguridad social en salud.

Nuestros Servicios:

Administrativa y
Financiera

Servicios

- Elaboración de políticas y manuales de procedimientos
- Planeación estratégica
- Mercadeo de productos y servicios

El equipo

Nuestro
Equipo

- Nuestro equipo de trabajo está conformado por profesionales, cuyo perfil y organización le permite con el menor costo posible enfocar todos los refuerzos y experiencias a la búsqueda de soluciones y a la creación de valor agregado
- La experiencia del equipo le permite trabajar de manera eficaz y eficiente, aprovechando al máximo las capacidades de los consultores complementando las competencias de cada uno.
- Nuestra filosofía de trabajo está orientada totalmente a los resultados, siendo la única prioridad.

Nuestro equipo

Nilson
Cano Márquez

- Especialista en Gerencia y Administración Tributaria de la Universidad Externado de Colombia
- Contador Público Titulado de la Universidad de la Salle
- Diplomados y seminarios de actualización en Control Gerencial, gerencia efectiva, manejo de impuestos, reforma tributaria, impuestos de renta y complementarios y control del lavado de activos.
- Miembro del Comité Tributario de la Asociación Bancaria de Colombia (2002-2005)
- Contador en jefe del Banco del Estado para los periodos 2002 – 2005 encargado de la elaboración, presentación y firma de estados financieros, informes de ley, declaraciones de renta e impuestos.
- Como parte de sus actividades en BanEstado le correspondía el diseño de las políticas contables y tributarias de la entidad, así como la dirección de todo el proceso contable de la Entidad (Activos por \$483.000 millones)
- De igual manera, se desempeñó como Jefe de Operaciones del Banco Uconal y responsable de los procesos de sucursales y agencias
- A nivel privado, ha ejercido asesorías a diferentes empresas del sector real en los temas contables y tributarios

Lined Johanna
Ramírez Borbón

- Estudiante de Contaduría pública de la Universidad de la Salle
- Operador del sistema SIIGO
- Secretariado Auxiliar Contable del Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
- Certificaciones de Lenguaje Profesional de Inesco
- Seminarios de Actualización:
- Seminario Audit (actualización metodología en auditoría año 2006, 2007, 2008 y 2009), Curso de Independencia, Curso de evaluación de cartera de créditos, Curso de SARLAFT y Curso de SARM - KPMG Ltda
- Cuenta con experiencia en áreas Contables, con énfasis planeación y ejecución de auditoría.
- Asistente de Revisoría Fiscal en KPMG Ltda.
- Clientes en los cuales trabajó:
- Banco Colombiano De Comercio Exterior - BANCOLDEX S.A., Leasing Bancoldex S.A, Fiduciaria Colombiana De Comercio Exterior – FIDUCOLDEX S.A., Gmac Financiera De Colombia S.A., Banco Del Estado S.A. en Liquidación, Banco Andino En Liquidación, Banco Comercial Av Villas S.A., Citibank Colombia, Fiducomercio S.A., Fiduciaria de Occidente, Fiduprevisora, Fiduciaria Bogotá.
- Se desempeñó como Auxiliar contable en Cosmeplas Ltda., en donde desempeñó funciones como manejo de la Tesorería (Proveedores, recaudo de cartera), conciliación de cuentas por pagar y por cobrar, apoyo en los cierres de período.
- Se desempeñó como Auxiliar contable en S.G. Asesores Comerciales Ltda. con responsabilidades en facturación, pagos, visitas a clientes en los cuales realizaba revisión de soportes de impuestos, incluir registros contables de los clientes en los cuales se realizaba la revisoría fiscal.

Ángela Andrea
Castillo Rueda

- Estudiante de Contaduría pública de la Universidad de la Salle
- Seminarios de Actualización:
- Seminario Audit (actualización metodología en auditoría año 2008 y 2009), Curso de Independencia, Cuenta con experiencia en áreas Contables, con énfasis planeación y ejecución de auditoría.
- Asistente de Revisoría Fiscal en KPMG Ltda en Fiduciaria Bogotá.
- Auxiliar Contable en Key Market S.A. de Junio 15 de 2005 – Diciembre 22 de 2005
- Auxiliar Contable en Vuelo Express Ltda. de diciembre 26 de 2005 – Agosto 15 de 2006
- Analista Financiero en PTA Ltda - Unigas Colombia S.A. E.S.P. de Agosto 22 de 2006 – Octubre 15 de 2007
- Asistente Contable en Petrogas G.P.L.P. S.A. E.S.P. de Octubre 17 de 2007- Mayo 3 de 2007

Contáctenos

Bogotá (Colombia)

Calle 152 No. 55A – 10 Torre 3 Int. 203

Teléfono: 695 73 60

Celular: 313 282 91 23 – 313 467 42 13

Contacto

APÉNDICE F

Nombre del cliente

Propuesta de Servicios

{Fecha}

CONFIDENCIAL

Doctor (a)

Cargo

Empresa

Dirección

Ciudad

Ref.: Propuesta de Servicios Contables y Tributario

Estimado (a) doctor (a) Apellido:

En atención a su solicitud, CANO ASESORES ASOCIADOS S. A. S. tiene el agrado de presentarle esta propuesta de servicios de la referencia.

Aprovechamos la oportunidad para expresarle nuestro agradecimiento al considerar esta propuesta y nuestra mejor disposición en suministrar el soporte calificado de nuestro equipo de profesionales.

Nuestra metodología de análisis recoge experiencia y la convicción de que los servicios que ofrecemos podrían representar beneficios para su organización.

Cano Asesores Asociados S. A. S., es una empresa nacional con profesionales alta mente calificados que presta sus servicios en pro de la comunidad.

Cordialmente,

Nilson Cano

Representante Legal

Cano Asesores Asociados S. A. S.

ALCANCE DEL TRABAJO Y CONVENIO PARA LA PRESTACION DE SERVICIOS, CONTABLES Y TRIBUTARIOS

El presente convenio ha sido estructurado teniendo en cuenta las disposiciones contempladas en el Código de Comercio, en el decreto 2649 de 1993 relativo a las políticas contables y a la preparación de estados financieros, otras normas complementarias para la prestación de los servicios de contabilidad, así como las contenidas en el Estatuto Tributario relativas a la preparación y presentación de declaraciones tributarias.

PRIMERA PARTE - OBJETO DEL TRABAJO.

El trabajo de prestación de servicios contables y tributarios tiene por objeto revisar el proceso de las transacciones soportadas en los documentos internos y externos de la empresa a través de un sistema de contabilidad computarizado con el fin de obtener oportunamente información financiera clara y concisa, la cual es base para la preparación de los estados financieros y de información especial con destino a las entidades y autoridades de control del estado.

Para lo anterior, cumpliremos con las normas técnicas contenidas en el decreto 2649 de 1993 sobre preparación, presentación y revelación de los estados financieros de la Empresa.

SEGUNDA PARTE - ALCANCE DEL TRABAJO.

Para lograr los objetivos, el trabajo se desarrollará realizando las siguientes tareas y funciones:

1. Trabajos preliminares

- Revisión y mantenimiento del plan de cuentas, para lo cual tendremos en cuenta las diferentes actividades de la empresa con el fin de manejarlas separadamente de acuerdo con el Plan Único de Cuentas (PUC).
- Verificación de los saldos de apertura del período con el cual daremos inicio a los servicios de contabilidad, con el fin de asegurarme que correspondan a los datos reales recibidos.
- Análisis de la razonabilidad de las cifras contenidas en los libros oficiales mediante el examen de las conciliaciones de las cuentas.
- Evaluación de las formas que documentan y soportan los registros de las operaciones, con el fin de sugerir los cambios necesarios, si ello es pertinente.

2.Trabajos Permanentes.

Las siguientes funciones relacionadas con el procesamiento de la información contable y la preparación de declaraciones tributarias tienen carácter permanente.

Del área contable.

Teniendo en cuenta el TÍTULO TERCERO - artículos 123 a 135 del decreto 2649/93 - relativo a las normas sobre registros y libros, realizar las siguientes actividades:

- Revisar el procesamiento de los documentos relativos a entradas a caja, desembolsos de efectivo, facturación, notas de contabilidad y todos los comprobantes de diario relativos a aplicaciones de gastos prepagados, amortización de gastos diferidos, depreciación, provisión para prestaciones sociales y todos aquellos necesarios para reflejar en la contabilidad el estado realde la empresa.
- Revisar y analizar las conciliaciones de los extractos bancarios de las cuentas de ahorros y corrientes contra los saldos de los libros de contabilidad.
- Preparar los estados financieros de prueba, así como producir los anexos estándar obtenidos del sistema de información contable, necesarios para la administración y control eficiente de la empresa (detalles de gastos, detalle de activos fijos, etc.)
- Después de obtener la aprobación sobre los cortes de cuentas mensuales, correr los libros oficiales, **excepto el libro de actas**, que será llevado directamente por la administración de la empresa.

El programa de Contabilidad es de propiedad de la compañía y se comprometen a mantenerlo, debidamente actualizado y licenciado, el cual nos permite desarrollar todas las actividades relacionadas con la presente oferta de acuerdo con las necesidades de la Compañía. De la misma manera, se pondrán en funcionamiento procedimientos de control interno (backup como mínimo cada 30 días y es responsabilidad de quien procese los documentos de la contabilidad) que en determinado momento permitan restablecer oportunamente los archivos o registros correspondientes. De igual forma llevar de manera adecuada y organizada los soportes que sustentan cada movimiento o registro contable efectuado.

Del área de impuestos e informes a entidades del gobierno.

- Asesorar a la compañía para que se le de un adecuado manejo en materia de impuestos.
- Sobre la base de los documentos presentados para el registro contable, definir las acciones que desde el punto de vista impositivo se requieran para satisfacer adecuada y oportunamente las disposiciones fiscales vigentes.
- Elaborar, y entregar al cliente para presentación oportuna, todas las declaraciones fiscales del orden municipal, departamental o nacional.
- Verificar que se emitan los certificados de retención en la fuente practicada a terceros.
- Asesorar al cliente en el trámite de cualquier reclamo o devolución de impuestos ante las autoridades fiscales.

Con el propósito de identificar áreas de mejoramiento y oportunidades, desarrollaremos al inicio de la prestación del servicio, un diagnóstico sobre la situación de impuestos de la compañía, el cual se haría en dos fases:

Primera fase conocimiento del negocio; donde identificaremos los impuestos en los que la compañía es sujeto pasivo, comportamiento tributario de la compañía, pleitos de impuestos, aplicación de regulaciones especiales que establezcan exenciones y beneficios, estructura legal de la compañía, áreas críticas de revisión por parte de las autoridades fiscales, etc.

Segunda fase evaluación de la situación de impuestos de la compañía; conocido el negocio, desarrollaremos unas guías de revisión atendiendo a las áreas críticas detectadas, implementaremos los controles internos y procedimientos en el área de impuestos, tendientes a reducir riesgos de sanciones y mayores impuestos en el evento de una revisión de las autoridades fiscales. Adicionalmente, identificaremos oportunidades tributarias que podrían ser tomadas con el fin de reducir su impacto en la organización.

Preparación de los estados financieros

Anualmente se preparan con destino a la administración de la compañía y a los usuarios externos los siguientes estados financieros, para lo cual tendré en cuenta el Capítulo IV del decreto 2649 y las normas técnicas sobre revelaciones contenidas en el mismo:

- Balance General
- Estado de resultados
- Estado de Cambios en el Patrimonio.
- Notas a los Estados Financieros.

Otras Actividades

- Informar de los cambios en las normas vigentes en materia contable y tributaria, tomando las medidas necesarias para introducir los cambios en la contabilidad que generen dichas normas.
- Asesorar, sugerir los procedimientos de control interno contable que se consideren convenientes y necesarios para la eficaz custodia de los activos de la compañía.
- Verificar y firmar las certificaciones, que con base en la información contable procesada deba suministrar a terceros la compañía.
- Asesoría telefónica y seguimiento permanente en las operaciones diarias de la compañía.

Informes periódicos.

Presentación mensual de estados financieros básicos: Balance General y Estado de Resultados. Para lo anterior se programara una reunión entre el día 22 y 30 del mes siguiente a la fecha de corte de los estados financieros.

TERCERA PARTE - TERMINOS DEL CONVENIO.

1. Actuar de forma profesional e independiente y con la amplitud necesaria para obtener la información pertinente.
2. CASESO realizará las labores de que trata esta propuesta con base en la información que oportunamente le proveerá, la cual se asume que es veraz, completa y pertinente.
3. No se me podrán imputar resultados propios de las diferencias de criterio en la interpretación de las normas legales o de decisiones administrativas de los entes del gobierno.
4. Tampoco me haré responsable por las sanciones que se generen como consecuencia de presentaciones extemporáneas de declaraciones tributarias ocasionadas por la compañía
5. Solamente responderé por mi actuación a partir de la fecha de inicio del contrato y por los periodos inherentes a la ejecución de este contrato. NO asumiré responsabilidad alguna sobre las declaraciones de impuestos correspondientes al año gravable 2.009 y que ya fueron presentadas tales como, Iva, Ica, Retención en la fuente y Retención de Ica,
6. Modalidad del servicio. Se realizara el proceso de la información contable en nuestra propia Oficina, para ello se recogerá o recepcionará periódicamente la documentación de ingresos y egresos, registrándola en los libros contables o registros computarizados, para efectos de liquidar y preparar las declaraciones pertinentes via Programa Contable SIIGO.
7. El alcance del trabajo no incluye los siguientes asuntos:
 - La preparación de información sobre estados financieros o cualquier otra, para la Superintendencia de Sociedades. Cuando la compañía este obligada a presentar dicho informa Este tendrá un costo adicional.
 - La preparación de información sobre transacciones en medios magnéticos con destino a la DIAN cuando por el monto de los ingresos brutos y/o patrimonio bruto la sociedad quede obligada a ello, tendrá un costo adicional.
 - Servicios de asesoría cambiaria, aspectos tributarios distintos de los arriba señalados, preparación y elaboración de la Declaración de Renta y Complementarios ya que esta tendrá un costo adicional, desarrollo de procedimientos de control interno, ni servicios de auditoria interna.
 - Las solicitudes de devolución y/o compensación ante la DIAN, tendrán un costo entre el 8% y el 12% del valor solicitado en devolución (el 8% cuando NO se logre un resultado positivo y del 12% cuando se obtenga un resultado positivo), siempre que dicha solicitud sea igual o superior a treinta (30) salarios mínimos mensuales vigentes. En caso que dicha solicitud sea inferior a los treinta (30) salarios mínimos mensuales su costo será de tres (3) salarios mínimos mensuales vigentes.

8. Con el objeto de llevar a cabo acciones promocionales de marketing, publicidad o de oferta de nuestros servicios, CASESO S. A. S. podrá mencionar el nombre de las partes involucradas y los servicios prestados al cliente con una referencia genérica a la naturaleza o carácter de los mismos, así como aquellos otros datos que sean de dominio público.
9. Acordamos que trataremos como tal toda la información confidencial propia obtenida de Uds. y no divulgaremos tal información a otros. Utilizaremos dicha información solamente en conexión con la ejecución de los servicios acordados en ésta propuesta. Este compromiso no aplicará a la información que nos sea requerida divulgar por ley o por requerimiento de algún regulador o por estándares profesionales específicos o que sea de dominio público o llegue a serlo en el futuro.

La celebración, validez, ejecución, cumplimiento, liquidación y cualquier otro asunto relacionado con este contrato se regirán por las leyes de la República de Colombia.

CUARTA PARTE - CONFIDENCIALIDAD.

Me comprometo a guardar la más absoluta reserva sobre los datos, documentos, informaciones y procedimientos internos que pueda conocer en razón de los servicios que llegara a prestar a su empresa.

El personal a mi cargo está obligado a adherirse a las normas y reglas contenidas en la Ley 43 de 1990, el Código de Ética y demás prescripciones legales que reglamentan la profesión de los contadores públicos en Colombia.

QUINTA PARTE - GARANTIA DEL TRABAJO.

Con el fin de garantizar la calidad del trabajo, yo quedo expresamente comprometido a utilizar toda la pericia y experiencia profesional para el cumplimiento de las funciones señaladas en la presente oferta. La calidad y competitividad de nuestros servicios se basa en la formación de nuestro equipo de trabajo.

Dependiendo de la experiencia y conocimiento de cada individuo en relación con el trabajo asignado, se determina el grado de supervisión necesario con el fin de obtener un grado de eficiencia y seguridad razonables.

En todo caso, declaro mi apego a las normas personales, de ejecución del trabajo y rendición de informes señaladas en el artículo 7o. de la Ley 43 de 1990 relativas a las normas de contabilidad generalmente aceptadas en Colombia.

SEXTA PARTE - HONORARIOS Y FORMA DE PAGO.

La retribución mensual y forma de pago por los servicios antes enunciados es la suma de XXX pesos (\$XXX,00), que será cancelada dentro de los primeros quince días del mes siguiente a la fecha de corte para el cierre mensual de la contabilidad.

La suma anterior no incluye teléfono de larga distancia, utilización de programas y equipos especiales, ni desplazamientos fuera de la ciudad.

El monto de tales honorarios será incrementado por las siguientes razones:

- A partir del 1º de enero de cada año en un porcentaje equivalente al monto de la inflación incrementada en 3 puntos porcentuales.
- Porque el gobierno imponga nuevas obligaciones a las empresas en materia de información.
- Porque las operaciones de la empresa se incrementen considerablemente y me obliguen a ofrecer una mayor dedicación de tiempo y esfuerzo para mantener la calidad de los servicios.

Control de Calidad

Entendemos que (Nombre de la empresa) requiere un servicio de calidad. Mientras las metodologías pueden ser comparables la clara diferenciación es el nivel de conocimiento de la Compañía, de la industria y el entendimiento que el equipo tiene de las necesidades o requerimientos de la organización.

El equipo de trabajo de CASESO S. A. S. son responsables por la calidad del servicio prestado.

Conocimiento – Los miembros del equipo tienen pleno conocimiento de las operaciones de (Nombre de la empresa) y, en general, del negocio que maneja.

Revisión de papeles de trabajo – todos los papeles de trabajo son revisados por el gerente.

Reuniones de seguimiento – mensualmente, nuestro equipo de trabajo sostiene reuniones de discusión para revisar los servicios prestados, identificar áreas de mejoramiento y acordar prioridades para atender y realizar seguimiento.

Control de calidad – nuestros programas internos y externos de control de calidad, nos permiten verificar el cumplimiento de los estándares de calidad de la Firma en cada uno de sus trabajos.

Aceptación

En CASESO S. A. S. apreciamos sinceramente su amable invitación a presentar esta propuesta comercial y le ratificamos nuestro entusiasmo e interés en trabajar conjuntamente en este importante proyecto. Esperamos que éste proyecto ayude a consolidar una productiva relación de negocios hacia el futuro.

Por favor indique la aprobación de esta propuesta de servicios enviándonos una carta de aceptación en papel membreteado de (nombre de la empresa). Adjuntamos modelo de carta de aceptación en anexo 3.

Anexo 1 – Quién es CASESO S. A. S.?

CANO ASESORES ASOCIADOS S. A. S. – CASESO S.A.S., es una sociedad colombiana de responsabilidad anónima simplificada, compañía de asesorías contables, tributarias, financieras y legales conformada por un grupo de profesionales que con los conocimientos desarrollados en su ejercicio profesional enriquecen las actividades de sus clientes.

Nuestro objetivo es brindar una asesoría efectiva, orientada a resultados, de alto impacto y calidad, que retorne al cliente un mayor valor del invertido en ella.

Nuestros Valores

- **Responsabilidad.** Es primordial asumir constantemente nuestras acciones, de tal manera que éstas conlleven e impliquen un perfecto equilibrio entre nuestros derechos y nuestras obligaciones. A través de la responsabilidad buscamos un mejoramiento continuo contribuyendo al desarrollo de la sociedad.
- **Honestidad:** Somos íntegros en todas nuestras actuaciones, nuestros actos son abiertos, objetivos, claros y justos.
- **Franqueza:** Somos sinceros al expresar nuestras opiniones.
- **Respeto:** Se tratará a nuestros clientes y colegas con las debidas consideraciones, respetando sus opiniones y considerando sus inquietudes. Respetados a nuestros colaboradores, a sus opiniones y a su trabajo, honramos y valoramos a las personas y a la sociedad.
- **Puntualidad:** (Hábito necesario en toda organización) Oportunidad en el servicio.
- **Comunicación abierta y honesta**
- **Nos comportamos con integridad**

Anexo 2 – Hojas de Vida del Equipo de Servicio

Nombre	Nilson Cano Márquez
	<ul style="list-style-type: none"> • Especialista en Gerencia y Administración Tributaria de la Universidad Externado de Colombia • Contador Público Titulado de la Universidad de la Salle • Diplomados y seminarios de actualización en Control Gerencial, gerencia efectiva, manejo de impuestos, reforma tributaria, impuestos de renta y complementarios y control del lavado de activos. • Miembro del Comité Tributario de la Asociación Bancaria de Colombia (2002-2005)
Experiencia	<ul style="list-style-type: none"> • Contador en jefe del Banco del Estado para los períodos 2002 – 2005 encargado de la elaboración, presentación y firma de estados financieros, informes de ley, declaraciones de renta e impuestos. • Como parte de sus actividades en BanEstado le correspondía el diseño de las políticas contables y tributarias de la entidad, así como la dirección de todo el proceso contable de la Entidad (Activos por \$483.000 millones) • De igual manera, se desempeñó como Jefe de Operaciones del Banco Uconal y responsable de los procesos de sucursales y agencias • A nivel privado, ha ejercido asesorías a diferentes empresas del sector real en los temas contables y tributarios

Nombre	Lined Johanna Ramírez Borbón
	<ul style="list-style-type: none"> • Estudiante de Contaduría pública de la Universidad de la Salle • Operador del sistema SIIGO • Secretariado Auxiliar Contable del Servicio Nacional de Aprendizaje SENA • Certificaciones de Lenguaje Profesional de Inesco • Seminarios de Actualización: <ul style="list-style-type: none"> • Seminario Audit (actualización metodología en auditoría año 2006, 2007, 2008 y 2009) – KPMG Ltda. • Curso de Independencia - KPMG Ltda. • Curso de evaluación de cartera de créditos - KPMG Ltda. • Curso de SARLAFT - KPMG Ltda. • Curso de SARM - KPMG Ltda.
Experiencia	<ul style="list-style-type: none"> • Cuenta con experiencia en áreas Contables, con énfasis planeación y ejecución de auditoría. • Asistente de Revisoría Fiscal en KPMG Ltda. <p>Clientes en los cuales trabajó:</p> <p>Banco Colombiano De Comercio Exterior - BANCOLDEX S.A., Leasing Bancoldex S. A, Fiduciaria Colombiana De Comercio Exterior – FIDUCOLDEX S.A., Gmac Financiera De Colombia S.A., Banco Del Estado S. A. en Liquidación, Banco Andino En Liquidación, Banco Comercial Av Villas S. A., Citibank Colombia, Fiducomercio S. A., Fiduciaria de Occidente, Fiduprevisora, Fiduciaria Bogotá.</p> <p>Se desempeñó como Auxiliar contable en Cosmeplas Ltda., en donde desempeñó funciones como manejo de la Tesorería (Proveedores, recaudo de cartera), conciliación de cuentas por pagar y por cobrar, apoyo en los cierres de período.</p> <p>Se desempeñó como Auxiliar contable en S.G. Asesores Comerciales Ltda. con responsabilidades en facturación, pagos, visitas a clientes en los cuales realizaba revisión de soportes de impuestos, incluir registros contables de los clientes en los cuales se realizaba la revisoría fiscal.</p>

Nombre	Angela Andrea Castillo Rueda
	<ul style="list-style-type: none"> • Estudiante de Contaduría pública de la Universidad de la Salle • Seminarios de Actualización: <ul style="list-style-type: none"> • Seminario Audit (actualización metodología en auditoría año 2008 y 2009) – KPMG Ltda. • Curso de Independencia - KPMG Ltda.
Experiencia	<ul style="list-style-type: none"> • Cuenta con experiencia en áreas Contables, con énfasis planeación y ejecución de auditoría. • Asistente de Revisoría Fiscal en KPMG Ltda en Fiduciaria Bogotá. • Auxiliar Contable en Key Market S. A. de Junio 15 de 2005 – Diciembre 22 de 2005 • Auxiliar Contable en Vuelo Express Ltda. de diciembre 26 de 2005 – Agosto 15 de 2006 • Analista Financiero en PTA Ltda - Unigas Colombia S.A. E.S.P. de Agosto 22 de 2006 – Octubre 15 de 2007 • Asistente Contable en Petrogas G.PL.P. S.A. E.S.P. de Octubre 17 de 2007- Mayo 3 de 2007

Anexo 3 - Carta Modelo de Aceptación de la Propuesta

(Carta en papel membrete de Xxxxxxxx)

xx de xxxxxx de 2010

CONFIDENCIAL

Señor Xxxxx Xxxxx Xxxxx
Gerente
CANO ASESORES ASOCIADOS S. A. S.
Calle 152 No. 55A – 10 Torre 3 Int. 203
Bogotá D. C.

Asunto: Aceptación de la Propuesta

Apreciado señor Xxxxxxx:

Confirmamos nuestro entendimiento de los servicios contables y tributarios aceptamos los términos del trabajo contenidos en su propuesta de servicios profesionales del XX de Xxxxxxxx de 2010.

Cordialmente,

(Firma)

Nombre

Cargo

APÉNDICE G

CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS CON OUTSORCING CONTABLE

Entre los suscritos a saber (**Nombre Cliente**) sociedad limitada legalmente constituida por la escritura pública No. xxxxx de la Notaría xxxx de Bogotá, con NIT. XXXXXXXXX-X representada por (**nombre representante legal**), identificada con la cédula de ciudadanía No. 51.900.329 de Bogotá, en su calidad de **Representante Legal** de la misma, como consta en el certificado de existencia y representación expedido por la Cámara de Comercio de Bogotá y quien para efectos del presente contrato se denominará la **EMPRESA** y **CANO ASESORES ASOCIADOS S. A. S.** sociedad anónima simplificada legalmente constituida mediante acta de asamblea constitutiva del 27 de abril de 2010, con NIT. 900.361.341-1 representada por **NILSON CANO MARQUEZ**, identificado con la cédula de ciudadanía No. 79.639.609 de Bogotá, en su calidad de **Representante Legal** de la misma, como consta en el certificado de existencia y representación expedido por la Cámara de Comercio de Bogotá, quien en adelante se denominará el **OUTSORCING**, hemos convenido celebrar un contrato de prestación de servicios profesionales que se regulará por las disposiciones legales sobre la materia y especialmente por las siguientes cláusulas: **PRIMERA.** Objeto. – El **OUTSORCING**, de manera independiente, es decir, sin que exista subordinación laboral, utilizando sus propios medios, prestará asesoría contable y tributaria a la empresa en los siguientes asuntos: **a)** Análisis y Asesoría Técnica de los documentos contables acorde con la estructura operacional de la empresa y ajustada al Plan Único de Cuentas – PUC, **b)** Elaboración de las Declaraciones Tributarias a que está obligada la Empresa (IVA, ICA, Retención en la Fuente) **c)** Renovaciones de Matrícula Mercantil en la Cámara de comercio, **d)** Actualización de libros de contabilidad y comercio, **e)** Atención de Balances Generales, para el sector financiero o cuando se requiera para presentación de negocios, con el respaldo de la firma del Contador Público Titulado. **f)** Entrega de Estados Financieros debidamente certificados y firmados a cierre de cada periodo contable (anual) **g)** Asesoramiento en el control interno administrativo en coordinación con la parte contable y tributaria, **h)** Asesoramiento y coordinación con la facturación y responsabilidades sobre el tema, **i)** Entrega de recomendaciones a la administración de la empresa, con procedimientos, alternativas y sugerencias para mejorar los procesos operativos con relación a la información contable y financiera. **SEGUNDA.** Honorarios. – La EMPRESA pagará, por concepto de honorarios, la suma de xxxxxxxxxxxx Pesos (\$xxxxxx) mensuales. Se entiende que, si la EMPRESA y el OUTSORCING acuerdan extender el servicio de asesoría a otra materia o asunto diferente de los enunciados en la cláusula primera, la remuneración de este servicio se pactará entre las partes con independencia del monto de honorarios que se pactan en este contrato y que percibe el OUTSORCING habitualmente. **TERCERA** Obligaciones del OUTSORCING. – Constituyen las principales obligaciones para el OUTSORCING: **a)** Obrar con diligencia en los asuntos a él encomendados; **b)** Resolver las consultas con la mayor celeridad posible; **c)** Acudir a las dependencias de la EMPRESA designe para prestar la orientación que sea indispensable. **CUARTA.** Obligaciones de la

empresa. – La EMPRESA se obliga a lo siguiente: **a)** Cubrir el monto de los honorarios dentro de los primeros cinco (5) de cada mes, siguiente a la prestación del servicio; **b)** Suministrar toda la información que requiera el OUTSOURCING; **c)** Pagar los honorarios que surjan de la prestación de servicios no contemplados en la cláusula segunda. **QUINTA.** Duración. – El presente contrato se celebra por el término de un año. Empero, cualquiera de las partes podrá darlo por terminado dando aviso escrito a la otra con mes de anticipación, iniciando a partir del día primero (1) de julio de 2010. **SEXTO.** Delegación. – Queda prohibida (o, está permitida; o queda supeditada a la aprobación previa y escrita del mandante) la delegación de los negocios que en virtud del presente contrato se entreguen al OUTSOURCING. **SEPTIMA.** Terminación anormal. – El incumplimiento de las obligaciones nacidas de este acuerdo de voluntades por una de las partes, facultará a la otra para dar por terminada el contrato, sin que sea necesario requerimiento de ninguna índole. **OCTAVA.** Cláusula Compromisoria. – Toda controversia o diferencia que pueda seguir con ocasión de este contrato, su ejecución y liquidación, se resolverá por un tribunal de arbitramento, de acuerdo con el Decreto 2279 de 1989, Ley 446 de 1998, y decreto 1818 de 1998. **NOVENA.** **a)** Cláusula de confidencialidad. – El contenido de este contrato, los documentos y la información que le es entregada al OUTSOURCING por la EMPRESA en este momento y que sea entregada en el futuro con ocasión del desarrollo y ejecución del mismo, gozan de confidencialidad por razón del secreto profesional que es propio de su profesión. Es por ello, que toda la información a la que tenga acceso el OUTSOURCING, está protegida por las normas que rigen el secreto profesional, y por tanto, sólo podrá ser usada para los fines inherentes de su actividad. Cualquier violación de la misma podrá ser sancionada de manera penal, civil, disciplinaria y en general según las normas que rigen la materia. **DECIMA.** **a)** Los honorarios de que trata la cláusula segunda del presente contrato se refieren de cero hasta diez factura para contabilizar incluyendo la elaboración de las declaraciones de impuestos de IVA, ICA, y Retención en la Fuente, en caso de recibir más facturas el valor de honorarios se incrementará proporcionalmente al número de facturas recibidas. **b)** La elaboración de la declaración de renta en caso de ser necesario, se cobrará como honorarios adicionales. En señal de asentimiento las partes suscriben el presente documento en dos ejemplares del mismo tenor, en Bogotá el ____ de _____ de 2010.

LA EMPRESA,

EL OUTSOURCING