

K M & N ASESORÍAS CONTABLES

MAYERLY MOLINA PERILLA – CC 1030537547

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR - CUN.

OPCIÓN DE GRADO I. CREACIÓN DE EMPRESA

NOVIEMBRE, 2018

INTRODUCCIÓN

Teniendo en cuenta las necesidades observadas en el transcurso de nuestra vida diaria, se escogió una de estas con el fin de analizarla y desarrollarla, permitiendo evidenciar las causas, consecuencias y soluciones de esta; el desarrollo de la problemática se realizara mediante la matriz de perfilamiento. Una vez realizado el análisis a través del matriz de perfilamiento, se generara la formulación de las diferentes hipótesis relacionadas con la problemática

Una vez formuladas las hipótesis será necesario realizar las comprobaciones de las mismas mediante una entrevista que será aplicada al stakeholder, con el análisis realizado a las respuestas obtenidas en la entrevista se generara el desarrollo de para la creación de empresa.

CREACIÓN DE EMPRESA – PRIMERA ENTREGA

1. JUSTIFICACIÓN

Más que simple tenderos de barrio, se deben llamar pequeños empresarios ya que ellos con sus negocios hacen crecer la economía, ya que ellos abastecen sus negocios la mayoría de las veces en los grandes almacenes, haciendo que cualquier persona pueda tener acceso a los productos que venden.

Sin embargo son personas que pocas veces hacen crecer sus negocios, y eso es lo que quiero conseguir que estos “tenderos” se conviertan en verdaderos empresarios, con una visión emprendedora y con un conocimiento completo de las normas y cumpliendo todos los requisitos legales que tienen.

2. DESARROLLO DE MATRIZ DE PERFILACIÓN DE CLIENTES

2.1 Definición del Stakeholder

El stakeholders son los dueños de las tiendas de barrio.

Problema: El crecimiento económico de los tenderos de barrio se ve afectado al no conocer cuál es la rentabilidad real de su negocio, ni las normas legales y tributarias que los rigen.

Hipótesis

Creo que el crecimiento económico y laboral de los tenderos se debe al desconocimiento de las normas legales y tributarias que los rigen, así como las ganancias reales que les está dejando su negocio.

2.2 Identificación de las Necesidades del Stakeholder

Necesidades	Hipótesis
No conocen las normas legales y tributarias que los rigen y esto les ocasiona multas o sanciones.	Creo que mi stakeholder tiene un desconocimiento completo de las normas legales y tributarias que rigen a estas “pequeñas tiendas”
No saben cuál es la cantidad de mercancía que tienen, ni pueden determinar si hay pérdidas de esta o cuando realizar pedidos de un producto en especial.	Creo que mi stakeholder no tiene un manejo adecuado del inventario del negocio y no sabe lo que tiene dentro de él.
Presentan desinterés en lo relacionado con la adecuada educación financiera, lo que hace que tomen malas decisiones o realicen inversiones no adecuadas.	Creo que la educación financiera de los tenderos de barrio es muy básica y en ocasiones nula completamente.
No manejan de forma adecuada el dinero en efectivo, así que no sabe cuánto vende y cuánto gasta diariamente.	Creo que mi stakeholder no hace un manejo adecuado del dinero que ingresa y sale del negocio.

No saben cómo hacer para que el negocio pueda crecer y generar más ingresos.	Creo que mi stakeholder cuenta con una visión emprendedora muy básica.
--	--

2.3 Identificación de Beneficios y expectativas

Beneficios y expectativas	Hipótesis
Los tenderos quieren mejorar los ingresos económicos, que reciben a través de su negocio.	Creo que mi stakeholder quiere mejorar su situación económica y recibir más dinero a través de su negocio.
Desean evitar las multas o sanciones por incumplimiento de las normas tributarias a las que están obligados.	Creo que los tenderos no quieren pagar multas, ni tener sanciones que sean causadas por su desconocimiento a la normatividad legal y tributaria vigente.
Mi stakeholder quiere saber cuál es el inventario que tienen en su negocio, para saber si está completo y tener claro cuando realizar nuevos pedidos.	Creo que mi stakeholder quiere saber con qué inventario cuenta en su negocio y cuando solicitar los nuevos pedidos antes de que se agoten las existencias.
Los dueños de las tiendas quieren saber cuánto dinero en efectivo les ingresa y cuánto gastan diariamente.	Creo que los tenderos quieren saber si lo que tienen en la caja corresponde realmente a las ventas o por el contrario están teniendo desvíos o malos manejos

	de efectivo a sus espaldas, que estén siendo camuflados en costos o gastos.
Ellos quieren que su negocio crezca y mejorar sus ganancias.	Creo que mi stakeholder quiere conocer alternativas para el crecimiento de su negocio o la implementación de mejoras que les permitan tener un mayor ingreso sin perder el control del mismo.
Mi stakeholder quiere conocer cuál es la rentabilidad real que les está dejando su negocio, diaria, semanal y mensualmente.	Considero que los tenderos quiere saber si su negocio si es rentable, conociendo cual es el ingreso y los gastos y costos que se cancelaron para así saber cuál es la utilidad real obtenida.
Los tenderos quieren aprender sobre la normatividad legal y tributaria vigente que los rige.	Creo que mi stakeholder quiere conocer y aprender a que normas legales, tributarias y laborales está sometido por el tipo de negocio que maneja y sobre todo como cumplirlas.
Tener facilidades en el momento de cumplir con sus obligaciones financieras y tributarias para poder acceder a beneficios como créditos, financiamiento o patrocinios estatales.	Creo que mi stakeholder quiere saber cuál es el mecanismo más sencillo y legal que existe para cumplir directamente con las obligaciones tributarias y legales que lo rigen y así poder acceder a créditos,

	financiamiento y a los beneficios estatales que haya.
--	---

2.4 Identificación de Soluciones actuales

Soluciones Actuales	Hipótesis
Al finalizar el día cuentan el dinero que tienen en caja para saber cuánto vendieron.	Creo que mi stakeholder cuenta el dinero en efectivo que tiene en caja para saber cuál fue la venta del día.
Únicamente realizan el conteo de los productos que reciben de los proveedores.	Creo que los stakeholder no saben cuánto tienen de inventario en su negocio, sino que únicamente cuentan los productos que le llegan para saber si están completos.
Les piden ayuda a otros tenderos acerca de las normas que tienen que cumplir.	Creo que mi stakeholder busca ayuda en otros tenderos o conocidos para resolver dudas e inquietudes sobre la normatividad legal y tributaria a la que están sometidos.
Mantienen el mismo modelo de negocio con el paso del tiempo.	Creo que los tenderos sienten temor a innovar o implementar nuevos modelos de negocio relacionados al de ellos, por incertidumbre a lo que pueda suceder.
Las cuentas de cobro diarias las pagan del mismo dinero que han recibido.	Creo que mi stakeholder no sabe realmente cuáles son sus gastos y costos

	<p>diarios ya que no lleva un control adecuado de los desembolsos que realiza a diario.</p>
<p>Calculan las ganancias con lo que les queda en caja al finalizar el día</p>	<p>Creo que los tenderos no saben cuál fue la rentabilidad que les dejó su negocio a diario, ya que no tienen en cuenta que se los pagos que se realizan pueden ser tanto en inversión de mercancía como en otros gastos.</p>

2.5 Análisis de inconformidades, frustraciones y limitaciones

Inconformidades, frustraciones y limitaciones	Hipótesis
<p>Al contar el dinero de forma diaria, no es dato real de las ventas ya que durante el día se realizaron compras y gastos del mismo dinero recibido.</p>	<p>Creo que contar el dinero en caja diariamente no le permite a mi stakeholder, conocer exactamente cuánto son sus ventas diarias.</p>
<p>No saben cuál es la existencia actual de cada referencia, por lo tanto no saben cuándo efectuar los pedidos ni en qué cantidad, así mismo la prioridad le deben dar a cada uno.</p>	<p>Creo que mi stakeholder no conoce cual existencia de cada producto en su negocio y realiza los pedidos sin tener un control de las necesidades que requiere.</p>

<p>Las personas a las que les pide colaboración no siempre cuentan con los conocimientos necesarios de las normas u obligaciones y esto acarrea multas y sanciones.</p>	<p>Creo que las personas que prestan su colaboración para asesorar o resolver las inquietudes de mi stakeholder, no tienen el suficiente conocimiento de toda normatividad actual que se debe cumplir y esta es la causa de las multas y sanciones.</p>
<p>Nunca se tiene un crecimiento notable en los ingresos, ni pueden ver que otras ideas de negocio o mejoras se pueden desarrollar al negocio actual.</p>	<p>Creo que mi stakeholder mantiene un promedio de ingresos fijo ya que no busca alternativas que le permitan incrementar dicho promedio.</p>
<p>No llevan un control de los pagos de las facturas y cuentas cobro pequeñas que llegan diariamente y al finalizar del mes no saben que han comprado y cuanto han gastado. Así mismo no pueden controlar el costo real de los productos.</p>	<p>Considero que al realizar los pagos diarios mi stakeholder pierde el control de lo que paga y el concepto por el que fue generado dicho pago pago, haciendo que no conozca cual es el costo real de sus productos y sus gastos.</p>
<p>No conocen realmente cual fue la utilidad que genero el negocio, debido a que no se separan los gastos de los costos y por ende, no saben si están perdiendo dinero en el negocio.</p>	<p>Creo que mi stakeholder no sabe cuál es la utilidad que le deja su negocio, porque desconoce cuáles son sus ingresos, sus costos y gastos, por ende no sabe si está teniendo pérdidas.</p>

2.6 Mercado

Los tenderos se encuentran distribuidos dentro de toda la ciudad y por ende hay tiendas en cada uno de los barrios.

Los tenderos son hombres y mujeres en su mayoría mayores de 40 años que viven en el sector donde ubicado el negocio, hay tenderos de todos los estratos sociales y de cualquier estado civil. Los tenderos también son familias con niños menores a los cuales requieren dedicarle tiempo.

La mayoría de tenderos son pensionados o personas que no les gusta cumplir un horario y prefieren tener una independencia laboral que les genere ingresos trabajando en el tiempo que le quieran dedicar a la actividad. En su mayoría son personas muy sociables que les gusta atender al público y socializar con sus vecinos.

2.6.1 Identificación de TAM, SAM y TM

TAM – Total addressable market

En la ciudad de Bogotá existen aproximadamente 22.407 tiendas de barrio.¹

SAM – Serviceable addressable market

En la localidad de Usaquén se encuentran 1.675 tiendas de barrio.²

¹ Fuente FENALCO BOGOTA

² bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/.../6223_perfil_economico_usaquen.pdf

TM – Serviceable addressable market

El barrio Verbenal cuenta aproximadamente con 513 tiendas de barrio³.

3. VALIDACIÓN DEL MERCADO

3.1 Formato de entrevista

Se realizó una entrevista de 15 preguntas a 18 tenderos del barrio Verbenal, San Antonio y Santandercito.

Personas entrevistadas:

<i>No.</i>	<i>Nombre</i>	<i>Edad</i>	<i>Tipo de Negocio</i>	<i>Antigüedad de su negocio</i>
1	Victoria Hernández	37	Peluquería	7
2	Pablo Zea	42	Supermercado	4
3	Pedro Vargas	68	Tienda	11
4	Blanca Cortez	50	Comidas Rápidas	6
5	Julio Alberto Tinjaca	63	Supermercado	1
6	Alejandra González	25	Papelería	1
7	Tulio Alvarado	76	Líchigo	14
8	Carmenza Prada	47	Panadería	3
9	Jorge Camargo	26	Fama	2
10	Sandra Benítez	38	Peluquería	6 meses
11	William Pereira	48	Supermercado	6
12	Wilmar Hernández	54	Restaurante	3
13	Francisco Mejía	49	Asadero	5
14	Pablo Emilio Rojas	51	Salsamentaría	1
15	Julián Deaza	33	Cacharrería	3
16	Margarita Casas	35	Papelería	1
17	Carmenza Morales	60	Supermercado	9

3

18	Federico Velásquez	58	Remontadora	4
19	Martha Torres	41	Lavandería	2
20	Nohora Plazas	46	Frutería	1

Recolección de información:

1. Que método utiliza usted para realizar el cálculo de las ventas y los gastos que tiene a diario en su negocio

No.	Respuesta
1	Siempre guardo las facturas y llevo un cuaderno con lo que se realiza al día, al final del mes realizo un balance, de ser necesario cotizo varios proveedores.
2	Tenemos un programa, donde llevamos los registros de ventas y gastos que se tienen.
3	Anoto en un cuaderno lo que me voy acordando
4	Utilizo un cuadro de Excel donde relaciono todos los pagos y la venta total del día.
5	En primer lugar, miro las ventas y hago inventario de compras y finalmente de gastos.
6	La registradora me registra las ventas a diario, solo debo contar el dinero.
7	Para saber cuánto queda en el día, es fácil cuento todo lo que hay en la caja
8	Se cuenta el dinero que hay y para los gastos todo es contra factura
9	Todo lo que se vende se va registrando en la caja registradora y hay al final se mira cual es la suma de todo
10	Durante el día escribo en la agenda lo que se hace en el día al final reviso lo que escribí y se hace el cálculo de cuanto se vendió
11	El mejor método es dejar todo registrado en la caja y esa misma te dice al finalizar todo lo que vendiste
12	Todos lo que se vende se registra en las facturas y al final se suma todo y debe coincidir con el dinero recibido
13	Cada pedido se factura para saber de forma correcta lo que se vendió durante el día
14	A través de la caja registradora
15	Contando el dinero que se recibió durante el día
16	Como solo yo recibo el dinero cuento cuanto tengo al finalizar el día
17	Contando el dinero que se recibe en el día
18	Sumando lo que me pagan en el día
19	Ya esta sistematizado y todas las ventas se reportan en un programa que compramos
20	Cada una de las ventas se registran a través de la caja, para así al final solo se necesite sumar para saber cuánto se vendió

2. Cuál es el método para determinar cuál es la utilidad que le deja su negocio

No.	Respuesta
1	Que las utilidades del mes, después de pagar servicios y proveedores debe dejar libre 40%
2	Que las ganancias siempre sean más que las pérdidas.
3	No llevo las cuentas
4	Sumando todas las ventas semanales o mensuales y le resto los pagos efectuados durante el mismo periodo.
5	Sumar las ventas, mirar inventario, restar los gastos y lo que queda es la ganancia
6	Cada semana se compran los productos la idea es lograr lo gastado, y de ahí en adelante ya son ganancias.
7	Pues que alcance para el mercado del otro día, pagar todo y quede para los gastos de la casa
8	Para los finales de mes cuando se paga todo, incluido los sueldos de los trabajadores, se mira que dinero está quedando
9	Cada dos días se consigna en una cuenta lo de las ventas y de ahí se saca lo de los gastos y al final se revisan los extractos de la cuenta para saber cuánto está quedando
10	Cuando hago cuentas del dinero que me quedo después de pagar los gastos que tengo en el negocio
11	En estos negocios es difícil saber con exactitud cuánto se gana, lo importante es que lo que se vende sea más de lo que se gasta
12	Como se lo que vendo le resto todos los gastos del negocio y esa es la utilidad del negocio
13	Así como todas las ventas se reportan en facturas yo pido facturas de lo que debo, además de hacerles firmar un recibo cada vez que les cancelo a mis empleados, al finalizar la quincena sumo todas las ventas, le resto los gastos de mercancía y por sueldos y lo que quede es mi utilidad
14	Validando que al finalizar el mes me quede dinero para mi uso personal
15	Haciendo cuentas del dinero que tengo en la cuenta después de pagar todo
16	Que me alcance para pagar todo y que me sobre para mi
17	Que me quede dinero para mi
18	De lo que me gano, compro los materiales que necesito y lo que me quede es mi ganancia
19	El programa nos permite también registrar los gastos del negocio y nos calcula cuanto nos deja
20	Dependiendo del dinero que haya en la cuenta, ya que allí se consigna todo y también se paga lo que se requiere.

3. Que personas tienen acceso al dinero de la caja, como y cada cuanto se realizan arqueos a esta

No.	Respuesta
1	Solo yo, diariamente.
2	Yo y los cajeros, los arqueos se hacen al cerrar el negocio.
3	Mi esposa, mi hija y yo
4	La caja la manejamos mi esposo y yo, ah y un empleado que colabora en las horas de más movimiento.
5	A La caja solo tienen acceso mi mujer y yo, y se hace un arqueo cada día, pero inventario cada 8 días
6	Solo tenemos acceso mi hermana y yo dependiendo quien esté trabajando, y cada día se trata de hacer arqueos.
7	Mi señora y yo
8	Las cajeras y yo, arqueo 2 veces al día cuando finaliza el turno de cada una de las cajeras
9	En la caja generalmente esta mi papá o yo
10	Todo el dinero lo recibo yo
11	Mi hermano y yo
12	La cajera y yo
13	Las cajeras únicamente
14	Solamente yo
15	Generalmente no se hace arqueo, porque la manejo solo yo
16	Únicamente yo, cuando pienso que me falta dinero
17	Mis hijos o yo
18	Solo trabajo yo en el negocio
19	Solo yo y solo hago arqueo cuando no coincide lo de la caja con lo que hay en el programa
20	Únicamente la niña de la caja y yo ocasionalmente

4. Qué tipo de facturas o cuentas de cobro paga usted diario y que tipo de control lleva sobre estas

No.	Respuesta
1	Diarias no, pago facturas cada 15 días.
2	Mercancía, como las gaseosas o productos de paquete.
3	Cuando me llegan a cobrar saco de la caja y pago
4	A diario se paga carne, pan queso, verduras, gaseosas, embutidos. Y en el mes servicios públicos, y otros gastos pequeños.
5	Se pagan las facturas de compra de contado, y se paga un mensajero a diario.
6	A Diario no pagamos nada, al mes pagamos los servicios y el arriendo.
7	A diario ninguna, se merca 3 veces por semana y eso se paga de contado
8	Cuando llegan los vendedores y toca pagarles, normalmente cada 2 o 3 días

9	A diario nada, porque las compras se hacen 2 veces a la semana cuando se va al matadero
10	A diario solo le pago el turno a la manicurista porque a la otra estilista le pago quincenal. Las facturas de los productos se pagan cada 15 días más o menos
11	Todas las que llegan, un día llegan los de colombina, otro día los de la gaseosa y así, yo lo que hago es pedir factura de todo para después sumar
12	Generalmente ninguna, porque todo se paga de contado cuando se hacen los pedidos
13	Lo que llegue, siempre exigiendo que me den la factura
14	Las que lleguen y de estas se lleva un control en una carpeta adjuntando todos los soportes de lo que se paga
15	Ninguna, se paga de contado toda la mercancía
16	Ninguna
17	Para todo lo que se paga se pide factura y no se paga del dinero que se recibe, se tiene el dinero listo para los pagos del día.
18	Yo no pago ninguna factura, solo compro los materiales que necesito.
19	Ninguna. Los sueldos se pagan quincenales al igual que las compras de los materiales que necesito
20	Ninguna, todo el mercado se compra de contado en la plaza

5. En que ocasiones ha tenido incremento en sus ingresos en los últimos 12 meses

No.	Respuesta
1	En celebraciones especiales, en meses Mayo, Septiembre y Diciembre.
2	Siempre hay incremento pero si hablamos de meses, enero es el más difícil.
3	En las mañanas porque siempre abro primero que otras tiendas
4	En las fechas especiales como amor y amistad, días del padre o de la madre, algunos fines de semana y en diciembre.
5	Cada quincena, es decir en época de quincenas.
6	Al inicio de año, por la compra de materiales escolares.
7	Cuando la fruta o la papá esta barata se vende mas
8	Los domingos y días de fiesta
9	Días de fiesta que la gente hace asados y para las quincenas
10	Generalmente los fines de semana
11	Las mejores ventas es cuando hago descuentos o lanzo promociones
12	Los mejores días son los domingos y empecé a vender más cuando amplié el negocio
13	Cuando monto una estrategia de venta diferente
14	No últimamente se mantienen estables las ventas
15	Para octubre y navidad
16	Cuando los colegios están en clases
17	Generalmente las ventas siempre están en el mismo rango siempre

18	En épocas de colegio
19	Siempre han sido muy parecidos
20	Los sábados de quincena y días especiales

6. En el último año piensa que ha tenido ganancias o pérdidas en su negocio y porque

No.	Respuesta
1	Ganancias, porque deja para el negocio y gastos personales
2	Ganancias, siempre se ven las utilidades.
3	Pues yo sé que he ganado porque me alcanza para pagar lo que debo y me queda para dar para la casa
4	Creo que ha tenido pérdidas porque la materia prima se ha incrementado y la venta sigue igual, adicional los hay gastos inesperados.
5	Pues hasta ahora llevo casi un año y me ha ido bien no sabría que responder.
6	Solo llevo este año, y voy en ganancias
7	Estoy como exacto, porque el negocio da para pagar los gastos y algo queda para pagar los servicios y el mercado de la casa
8	Nos ha ido muy bien, el negocio lo pudimos ampliar hace poco
9	Pues nos ha ido bien porque he podido ahorrar y ya casi completo para cambiar mi carro
10	Ganancias, gracias a Dios no me he visto colgada en los gastos y me queda dinero
11	Creo que ganancias, afortunadamente no me he visto colgado con los gastos del negocio
12	Ganancias, porque alcanzo para la remodelación y la ampliación del restaurante
13	En números me dice que he tenido ganancias, aunque a veces pareciera que no me rinde el dinero
14	Supongo que ganancias porque hay sigo con el negocio
15	Ganancias, siempre que surta bien el negocio
16	No han sido muy buenos, alcanza para pagar pero no me queda mucho
17	Pues siempre me ha quedado dinero par a mi o sea que ganancias
18	Pues hay me alcanza para vivir
19	Ganancias, todos los meses me queda platica para mi
20	Ganancias, la cuenta del banco nunca ha quedado negativa

7. Sabe usted cual es el inventario real y exacto que tiene en su negocio ¿Cómo lo determino?

No.	Respuesta
1	Sí, siempre llevo en el libro de cuentas los productos que gasto y el inventario procuro realizarlo, cada mes.
2	Como le mencione por el programa que manejamos aquí tenemos inventario de todo, lo que se vende también va hay.
3	Pues cuando necesito cuento lo que hay en los estantes
4	En este momento no sabría exactamente porque todos los días se mueve el negocio, y hay cosas que son difíciles de controlar, pero semanalmente, se hace una relación de los productos que hay para no comprar más de lo debido y se sacan las cosas que ya no se van a utilizar.
5	Lo determino haciendo inventario de la mercancía rotativa y evaluando los muebles y encerados
6	Si, hacemos el inventario de material cada semana y de esa manera se trata de comprar para la semana que entra
7	Difícil, nunca sé que hay porque por el tipo de mercancía la que se daña toca botarla y comprar más, eso no se cuenta
8	El inventario se lleva sobretodo en la materia prima y los insumos, el pan y eso no se lleva el cálculo de lo que hay
9	Por el peso de los productos que tengo en las neveras
10	Por mi tipo de negocio es fácil solo es contar los productos que tengo
11	En el momento no sé, yo cuento casi toda la mercancía cuando me la traen, pero no sé cuánto vendo de cada cosa exactamente
12	Aquí es complicado, yo miro lo que hay en la nevera y con ayuda de la cocinera se calcula para cuantos platos alcanza
13	Contando la cantidad exacta que hay de cada producto, normalmente se va llevado en un cuaderno para saber que hay que pedir.
14	Contando lo que hay, creo que es la única forma de saber exactamente que tengo
15	Con exactitud no se cuanta mercancía hay en el negocio
16	Nunca he llevado cuenta de lo que hay en la miscelánea
17	Hace mucho que no cuento lo que hay
18	Yo miro los materiales que tengo y según lo que me soliciten compro lo que necesito
19	Se lleva la cuenta de los ganchos, bolsas y los materiales que hay
20	Mirando la cantidad de productos que tenemos en la alacena

8. Cada cuanto y en que ocasiones específicas realiza usted conteo de mercancía que tiene

No.	Respuesta
1	Cada quince días.
2	Hacemos inventario al finalizar semana.
3	Cuando veo que no me rinde la mercancía
4	Más o menos cada semana o cada quince días
5	Mensualmente cuento cuanto hay
6	Cada semana para realizar un nuevo pedido.
7	Pues nunca, se lleva la cuenta por encima de lo que se compra por peso generalmente
8	Según la materia prima que haya, estando pendiente que no se acabe y alcance para la producción que es diaria
9	Cuando se hace limpieza de las neveras generalmente se saca y se va pesando todo lo que hay
10	Cada 8 días para mirar que se me está acabando, sobre todo lo relacionado con las tinturas
11	Cuando evidencio disminución de la mercancía de forma inusual
12	Siempre miro que hay, antes de ir a hacer mercado
13	Todos los días se cuenta que mercancía hay.
14	La mercancía se cuenta cada 8 días
15	La última vez que conté todo, fue cuando se me estaba perdiendo la mercancía
16	Cuando se me acaban muy rápido las cosas, pero no me suben las ingresos
17	En el negocio no trabajan desconocidos nunca lo he visto necesario
18	En mi negocio no necesito llevar inventario trabajo solo
19	Antes de realizar nuevos pedidos
20	Generalmente antes de ir a mercar

9. Maneja algún tipo de control de su mercancía para saber cuándo y en qué cantidad hacer los pedidos, o cuales son los productos que debe vender primero

No.	Respuesta
1	Sí, claro todo lo llevo en registro.
2	A través del programa se revisa cuáles son los productos que menos tenemos, se aprovechan las visitas de vendedores
3	Pues voy comprando lo que veo que se está acabando o lo que me piden los clientes
4	El personal de la cocina ya sabe y nosotros también conocemos cuanto más o menos se consume por producto cada semana.

5	Si, dando preferencia a la mercancía que rota a diario.
6	Si, tratamos de no comprar mucho material para estar renovándolo cada semana aunque son productos que no se vencen nos gusta surtir seguido.
7	Los martes, jueves y domingo se va a la plaza y generalmente se compra lo que este barato y lo básico que no puede faltar, papa, cebolla y cosas así
8	Generalmente se pide la misma cantidad siempre, las ventas son muy estables
9	El día anterior a ir al matadero, para saber que se necesita
10	Sinceramente ninguno
11	Miro en las repisas lo que se va acabando, de lo que hay poco
12	Dependiendo el menú diario, normalmente se compra lo necesario para cocinar en promedio unos 300 platos diarios
13	Yo compro lo que se vaya acabando
14	Se hace el pedido semanalmente con los productos que ya se acabaron o están por acabarse
15	Pues ir mirando lo que está de moda para tener bien surtido el negocio
16	Como dirían por ahí a ojo mirando lo que se va a acabar
17	Eso se va pidiendo lo que se va acabando
18	Ninguno
19	Solo cuando se evidencia que ya se va a terminar algo
20	Ninguno, solo le hago seguimiento para no dejarla acabar

10. ¿De normas tributarias y legales a las que se encuentra sometido su negocio, cuáles conoce?

No.	Respuesta
1	No tengo muy claro eso, pero asumo que si
2	Yo sé que tenemos que pagar Impuesto de Renta, Impuesto al Valor Agregado (IVA), ICA, Retención en la Fuente, Impuesto al Patrimonio, Gravamen a los Movimientos Financieros, y Aportes Parafiscales,
3	Ninguna
4	Sé que se debe renovar la cámara de comercio cada año y el hay otros impuestos que no recuerdo como se llaman también se pagan cada mes o cada dos meses.
5	Patente de sanidad y no me acuerdo de más.
6	La facturación con IVA
7	Pues que este todo limpio y no tener mercancía que ya este dañada o descompuesta
8	Las de salubridad porque se venden productos alimenticios
9	En la fama es muy importante todo lo de salubridad y manejo de productos cárnicos
10	Sé que tengo que pagar seguridad Social, de reto no se ninguna otra
11	No sé, yo le pago a una persona que me ayuda mensualmente con esos temas
12	Conozco las de sanidad

13	Pues el que sabe de eso es mi sobrino, él es quien se encarga de pagar impuestos y todo lo demás
14	De las que tengo más claro las de sanidad, donde hay que tener marcado cada área, corte, caja entre otras
15	De eso si no se nada yo pago lo que me toca y ya
16	No conozco nada acerca de ese tema
17	El que me ayuda con eso es mi hijo
18	Pago mi seguridad social cumplidamente como independiente
19	La de Sayco y acinpro porque generalmente se pone música en el negocio
20	Todas las de higiene y seguridad

11. Conoce que tipo de multas puede tener y cuáles son sus causas y como

evitarlas

No.	Respuesta
1	Para una peluquería no sé si hay multas
2	Sellamiento del negocio por higiene, venta de alcohol o cigarrillos a menores de edad, el no pago del IVA causa multas
3	Pues me pueden cerrar el negocio si vendo cigarrillos a menores de edad
4	No, no conozco exactamente, pero cada que llega un aviso o un correo se paga lo que está en el recibo para así evitar cobros mayores
5	Para evitar todo tengo que trabajar todo legalmente, teniendo los permisos reglamentarios.
6	Tratamos de comprar todo legal y tratando de seguir las normas que nos imponen.
7	Lo puede cerrar si se encuentran roedores o plagas
8	Multas no estoy segura, pero se si no se preparan los productos bien lo pueden cerrar.
9	Nos cierran el negocio si vendemos productos en mal estado
10	Que yo conozca ninguna
11	Las más conocidas las ventas de licores y cigarrillos a menores de edad
12	Multas por no tener todo ordena la ley o por no pagarles de forma correcta a mis empleados
13	realmente no se
14	No conozco
15	Creo que a estos negocios no le sacan multas
16	A las papelerías no les sacan multan
17	No sé, y gracias a Dios nunca me han puesto ninguna
18	Creo que ninguna
19	Si no le pago bien a mis empleados o no los tengo afiliados a la ARL
20	Nos pueden sacar multa si alguno de mis empleados no tiene el curso de manipulación de alimentos

12. Que formas o mecanismos conoce para cumplir el reglamento tributario y legal al que está sometido. Ejem. ¿Cómo paga sus impuestos?

No.	Respuesta
1	Anualmente hago declaración de renta.
2	Realizar los pagos cumplidos y declarar renta con ayuda de un contador certificado
3	Yo no pago ningún impuesto
4	Hay una persona que pasa por los establecimientos y se le paga para que nos informe cuanto se debe pagar.
5	En sus respectivas fechas de vencimiento pago todo lo que me llega de la DIAN y eso
6	Cada mes, tenemos que pagar los impuestos y para eso solicitamos la ayuda de una contadora.
7	Pues sé que tengo que declarar renta y solo hace como 4 meses me entere que también tengo que pagar salud y pensión
8	Renovar el registro mercantil, pagar la seguridad social de mis empleados
9	Pagando mi salud y pensión mensualmente, pasando las visitas sanitarias, teniendo bien marcado y diferenciado las diferentes áreas del negocio
10	Pagar a tiempo la seguridad social con los ingresos reales que tenga
11	Pagando los impuestos cuando llegan los cobros de la DIAN
12	Cada dos meses viene un contador que me ayuda con el cálculo de los impuestos que pago
13	Pagando todos los impuestos a tiempo
14	Pagar todas las facturas de impuestos el día que es
15	Pagando lo que me diga la DIAN por la mercancía que tengo
16	Cotizar a PILA mi seguridad social
17	El que paga eso de los impuestos es mi hijo
18	Cuando no me dejo colgar con el pago de mi seguridad social
19	Pagar todo lo de ley a las personas que trabajan conmigo, renovando mi matrícula mercantil
20	Tener a mis empleados con un contrato, con prestaciones de ley, pagando los impuestos que me corresponden y en mi caso generando la declaración de renta anualmente

13. Cuando tiene dudas sobre el reglamento al que está sometido, a quien acude para resolverlas y que tanto sabe esta persona sobre el tema

No.	Respuesta
1	Amigos o clientes que trabajan en el tema.
2	A mi contador y mi abogado.
3	Pues si necesitara, le digo a mi hija que busque en internet
4	Vamos a los supercades, o la persona que liquida los impuestos nos informa

5	Cuando tengo dudas, acudo a una persona experta como un contador.
6	Normalmente todo esto se encarga la contadora.
7	Mi sobrino es contador y es el que me ayuda con la declaración de renta
8	En la cámara de comercio nos dicen lo que hay que hacer.
9	Hoy en día el internet ayuda mucho y uno busca ahí cuando tiene dudas, a veces le pido ayuda a mi hermano que sabe de contaduría
10	A nadie la verdad no he tenido ningún inconveniente sobre este tema
11	Como le dije to le pago a una señora que sabe de todos esos temas, creo que es contadora
12	El contador que contrato se encarga de todo, nunca le he pedido que me explique así que poco se del tema
13	A mi sobrino, él es estudiante de administración y conoce este tema.
14	A mí me ayuda el vecino, el creo que es administrador algo así y es quien me resuelve dudas
15	A nadie, yo pago lo que me cobran
16	No he tenido dudas sobre este tema
17	Siempre a mi hijo, no confié en personas ajenas
18	Llamo a aportes en línea y pregunto antes de pagar la seguridad social
19	Generalmente pido asesoría en la cámara de comercio o en FENALCO
20	Busco la asesoría en una conocida que es contadora y me orienta cuando tengo dudas

14. De qué manera invierte el dinero que genera utilidad su negocio

No.	Respuesta
1	En adecuaciones físicas, que el local se vea agradable.
2	Agrandando el negocio, adecuándolo para los clientes.
3	En los gastos de mi casa
4	En ocasiones se compra más mercancía para almacenarla o se consigna en la cuenta bancaria.
5	Ahorrando
6	En ahorro la mayor parte, el resto se van en gastos.
7	Lo que sobra después de pagar todo lo del negocio y los gastos de la casa, se deja para salir a pasear con la familia
8	Una parte para invertir en la misma panadería y la otra para darme algunos lujos
9	Pues yo tengo mi sueldo y ya lo que queda esta en la cuenta para cuando se necesiten gastos imprevistos o para reinvertir en el negocio.
10	Comprando productos nuevos cuando lo requiera
11	En el mismo negocio y en mi casa
12	Intento invertir gran parte de lo que se gana en el negocio, entre mejor este más vendo
13	Ya después de pagar todo el dinero lo gasto una parte en mí y en mi familia, y otra parte se ahorra para cuando no me vaya tan bien
14	El dinero sobrante se guarda para cuando se necesite

15	Pues las ganancias son para mi
16	En mercancía para el negocio
17	En las cosas para mi casa
18	Para mis gastos
19	Para hacer crecer mi patrimonio personal, para eso monte el negocio
20	Si aún me queda dinero después de pagar mis gastos personales, lo dejo ahorrado para lo que se requiera

15. Que cambios ha realizado en su negocio y hace cuanto fue el último que realizo

No.	Respuesta
1	Hace un año lo remodele.
2	Agrandamos el supermercado hace como 6 meses
3	Compre una nevera más grande
4	Se hizo ampliación de la zona de comidas, se decoró la entrada y se pintó el local para diciembre del año anterior.
5	Hasta ahora ningún cambio
6	Hasta el momento esta como inicio.
7	Hace un poco más de 3 años se pintó y se cambiaron las canastas y los estantes
8	Cambiamos las mesas hace menos de 6 meses
9	Ninguno, el negocio es nuevo y ni es necesario todavía
10	Compre sillas nuevas y cambie los espejos
11	Nos trasladamos a un local más amplio
12	Lo remodelamos y ampliamos
13	Se compraron 2 televisores para poner en el asadero
14	Ninguno
15	Ninguno
16	Ninguno
17	No he realizado cambios
18	Ninguno
19	Compramos dos máquinas nuevas y montamos el servicio a domicilio
20	Remodelamos la imagen del negocio y abrimos otra sede en el Verbenal

16. Que proyectos de crecimiento tiene actualmente para su negocio y cuál es el riesgo para ejecutarlos

No.	Respuesta
1	Tal vez otra sede, pero el riesgo es que no de buenos resultados, hay mucha competencia.
2	Seguir expandiéndome, no hay riesgo hay que ir obteniendo buenas ganancias para ello

3	Quiero comprar la nevera para los helados
4	Poder abrir otro punto de venta o que se incrementen los clientes para que la venta sea mayor.
5	Ampliar el local y compra de nuevos productos
6	Por el momento estamos bien, de pronto traer más mercancía pero aun no estamos bien así.
7	Pues quiero empezar a vender otras cosas
8	Quiero poner más mesas en el segundo piso
9	Montar otra sede de la fama en otro barrio.
10	Actualmente ninguno
11	Quiero empezar a vender frutas y verduras
12	Quiero trasladarlo a un local propio y no pagar más arriendo
13	Quiero que sea más grade mi negocio
14	Tener un mayor surtido de productos
15	Traer mercancía nueva
16	Así está bien
17	Hemos pensado en ampliar el negocio
18	Comprar una maquina nueva para el negocio
19	No he pensado ninguno por ahora
20	Ninguno más actualmente

3.2 Análisis de la información Resultados

3.2.1 Validación de Identificación de las necesidades

Hipótesis	Resultado	¿Por qué?
Creo que mi stakeholder tiene un desconocimiento completo de las normas legales y tributarias que rigen a estas “pequeñas tiendas”	Correcta	Porque ninguno de los entrevistados, conoce la reglamentación a la cual está sometido su negocio.
Creo que mi stakeholder no tiene un manejo adecuado del inventario del negocio y no sabe lo que tiene dentro de él.	Parcialmente incorrecta	Depende del tipo de negocio es más fácil y controlado el manejo del inventario, negocios como supermercados o lícigos (tiendas de frutas y verduras) por la cantidad en la variación de productos que manejan son los que menos control tienen

		sobre el inventario, a diferencia de negocios como lavanderías o peluquerías y que al tener menos productos es más fácil llevar el control del inventario.
Creo que la educación financiera de los tenderos de barrio es muy básica y en ocasiones nula completamente.	Correcta	Los tenderos no saben cómo calcular si su negocio les está dando pérdidas o ganancias ni en que porcentajes.
Creo que mi stakeholder no hace un manejo adecuado del dinero que ingresa y sale del negocio.	Parcialmente incorrecta	Depende el tipo y el tamaño del negocio, el manejo de efectivo es manejado de una forma más adecuada.
Creo que mi stakeholder cuenta con una visión emprendedora muy básica.	Parcialmente incorrecta	La mayoría de los tenderos quieren hacer crecer su negocio pero no conocen o saben cómo hacerlo.

3.2.2 Validación de los Beneficios y expectativas

Hipótesis	Resultado	¿Por qué?
Creo que mi stakeholder quiere mejorar su situación económica y recibir más dinero a través de su negocio.	Correcta	Los tenderos quieren mejorar sus ingresos, dependiendo siempre de su negocio.
Creo que los tenderos no quieren pagar multas, ni tener sanciones que sean causadas por su desconocimiento a la normatividad legal y tributaria vigente.	Correcta	Mi stakeholder intenta cumplir con lo que les toca y pagar siempre de forma cumplida sus obligaciones tributarias, a todos les da miedo que su negocio sea sellado.
Creo que mi stakeholder quiere saber con qué inventario cuenta en su negocio y cuando solicitar los nuevos pedidos antes de que se agoten las existencias.	Incorrecta	Aunque mi stakeholder no conoce su inventario real, antes de realizar un nuevo pedido revisa que mercancía tiene.

<p>Creo que los tenderos quien saber si lo que tienen en la caja corresponde realmente a las ventas o por el contrario están teniendo desvíos o malos manejos de efectivo a sus espaldas, que estén siendo camuflados en costos o gastos.</p>	<p>Correcta</p>	<p>Los tenderos siempre verifican sus cuentas o mercancías, cuando evidencias que está sucediendo algo inicial en sus negocios.</p>
<p>Creo que mi stakeholder quiere conocer alternativas para el crecimiento de su negocio o la implementación de mejoras que les permitan tener un mayor ingreso sin perder el control del mismo.</p>	<p>Parcialmente incorrecta</p>	<p>Mi stakeholder quiere hacer crecer o ampliar su negocio, pero solo después de tener una estabilidad, cuando son muy nuevos prefieren no realizar ninguna nueva implementación.</p>
<p>Considero que los tenderos quiere saber si su negocio si es rentable, conociendo cual es el ingreso y los gastos y costos que se cancelaron para así saber cuál es la utilidad real obtenida.</p>	<p>Correcta</p>	<p>Los tenderos quieren saber cuánto les está quedando de ganancias reales en su negocio, ya que ellos solo ira que les alcance para sobrellevar el día a día.</p>
<p>Creo que mi stakeholder quiere conocer y aprender a que normas legales, tributarias y laborales está sometido por el tipo de negocio que maneja y sobre todo como cumplirlas.</p>	<p>Parcialmente Correcta</p>	<p>Los tenderos quieren conocer a que están obligados, sin embargo al no conocer solo contratan a alguien que los ayude pero no estudian acerca del tema.</p>
<p>Creo que mi stakeholder quiere saber cuál es el mecanismo más sencillo y legal que existe para cumplir directamente con las obligaciones tributarias y legales que lo rigen y así poder acceder a créditos, financiamiento y a los</p>	<p>Incorrecta</p>	<p>Mi stakeholder es muy “celoso” con su negocio y no quiere que terceros intervengan en él, la mayoría son negocios muy familiares.</p>

beneficios estatales que haya.		
--------------------------------	--	--

3.2.3 Validación de las Limitaciones, inconformidades y frustraciones

Hipótesis	Resultado	¿Por qué?
Creo que contar el dinero en caja diariamente no le permite a mi stakeholder, conocer exactamente cuánto son sus ventas diarias.	Parcialmente incorrecto	Algunos de mis stakeholder utilizan las cajas registradoras como un método seguro de saber las ventas diarias, mientras que los demás utilizan métodos muy manuales (llevar anotados cada una de las ventas) o no están seguros de lo que vendieron el día.
Creo que mi stakeholder no conoce cual existencia de cada producto en su negocio y realiza los pedidos sin tener un control de las necesidades que requiere.	Parcialmente incorrecta	Mi stakeholder no lleva un inventario claro de su mercancía, productos o materia prima, sin embargo nunca hacen pedidos de cosas innecesarias siempre revisan o por lo menos evidencian a la vista cuales son los productos de los que tienen poca cantidad.
Creo que las personas que prestan su colaboración para asesorar o resolver las inquietudes de mi stakeholder, no tienen el suficiente conocimiento de toda normatividad actual que se debe cumplir y esta es la causa de las multas y sanciones.	Incorrecta	Los tenderos siempre buscan asesorarse por personas profesionales que conozcan del tema, no piden ayuda a personas inexpertas.
Creo que mi stakeholder mantiene un promedio de ingresos fijo ya que no busca alternativas que le permitan incrementar dicho promedio.	Parcialmente incorrecto	Aunque la mayoría de stakeholder dice tener un ingreso promedio, para fechas especiales buscan alternativas como promociones especiales

		para mejorar los ingresos de esos días.
Considero que al realizar los pagos diarios mi stakeholder pierde el control de lo que paga y el concepto por el que fue generado dicho pago, haciendo que no conozca cual es el costo real de sus productos y sus gastos.	Correcto	El control de los gastos no es el adecuado, ya que a pesar de que piden factura no llevan el control exacto de otros gastos que tienen, sobre todo cuando compran de contado.
Creo que mi stakeholder no sabe cuál es la utilidad que le deja su negocio, porque desconoce cuáles son sus ingresos, sus costos y gastos, por ende no sabe si está teniendo pérdidas.	Correcto	Mi stakeholder no conoce en dinero cual es la utilidad o las ganancias que les está dando su negocio, ya que solo tienen en cuenta que les alcance para pagar los cosas y les quede dinero para ellos.

3.2.4 Hallazgos

En el proceso de entrevistas encontré lo siguiente:

- ✓ La mayoría de tenderos al no conocer las normas buscan apoyo de profesionales, preferiblemente contadores que los ayuden con el cumplimiento de sus obligaciones tributarias y legales pero no a mejorar la economía o ganancias de sus negocios.
- ✓ La naturaleza, tipo o tamaño del negocio es relativo a la importancia que le dan sus dueños en lo relacionado con la reglamentación financiera y tributaria, entre más grande el negocio, más importancia y cuidado tienen en el cumplimiento de las normas.
- ✓ Los tenderos evitan compartir sus movimientos financieros y dudas al respecto con personas desconocidas.

- ✓ Mi stakeholder piensa que ampliar el negocio es sinónimo de más ingresos y mejor utilidad.
- ✓ Aunque no saben cuál es su inventario exacto, siempre verifican que tienen antes de hacer algún pedido, no les gusta pedir cosas innecesarias o que se les pueda perder,
- ✓ La responsabilidad del recibo del dinero del negocio únicamente está a cargo de 2 o máximo 3 personas incluyendo al dueño del negocio, para evitar algún tipo de pérdida de dinero.
- ✓ La forma de pago que prefiere utilizar mi stakeholder es de contado, ya que no les gusta endeudarse para evitar tener pérdidas o que el dinero no les alcance, prefieren comprar lo que necesitan y les alcanza y no endeudarse y comprar más productos.

3.2.5 Conclusiones

Después de realizado el ejercicio de la entrevista, pude llegar a las siguientes conclusiones:

- ✓ Mi stakeholder requiere conocer o aprender de una forma muy fácil y didáctica la reglamentación tributaria y legal a las que sus negocios están sometidos.
- ✓ Es importante darles a conocer mecanismos de fácil manejo e implementación para realizar procesos de inventario más ágiles y exactos.
- ✓ Para los tenderos es importante la imagen de su negocio y el cumplimiento de las normas, aunque no las conozcan todas siempre

buscan una orientación profesional para no incumplir con sus obligaciones financieras y tributarias.

- ✓ Mi stakeholder siempre está pensando en estabilizar su negocio y después ampliarlo o surtirlo con nuevos productos que le generen nuevos ingresos.
- ✓ A mi stakeholder le hace falta una metodología o herramienta eficaz, eficiente y fácil con la cual llevar el registro exacto de las ventas del día.
- ✓ Se requiere brindarle a mi stakeholder un proceso de control y seguimiento de gastos para implementar en su negocio que les permita conocer realmente cuales son los gastos y costos diarios, semanales o mensuales que tienen.
- ✓ Hace falta la bancarización o educación financiera eficiente que permita enseñarle a los tenderos que el dinero presenta un mayor rendimiento cuando no se gasta o se convierte en dinero de bolsillo,
- ✓ Al no conocer la utilidad que les está dejando el negocio, no conocen cual es la mejor forma de invertir el dinero que les está quedando como ganancia por si negocio.

4. DEFINICIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

4.1 Descripción del producto o servicio

K M & N Asesorías Contables, es una empresa que presta un servicio a los tenderos de barrio, en el cual se ofrecen soluciones que les permitan conocer la normatividad tributaria vigente y su aplicación según su tipo de negocio, así mismo enseñar el manejo correcto del inventario, los mecanismos para su control y la forma más efectiva de realizar el control de los ingresos y gastos que se tienen en el negocio, pero sobretodo aprender a invertir las ganancias para hacer crecer su negocio y generar una mayor rentabilidad.

Es un servicio que se ofrecerá puerta a puerta a todos los negocios de los barrios Verbenal, Santandercito y San Antonio donde inicialmente se ofrece un análisis o diagnóstico inicial con el fin de determinar cuál o cuáles de los servicios ofrecidos por K M & N Asesorías Contables son los que requieren en el negocio, una vez el tendero acepte los servicios ofrecidos se iniciara con la implementación de los mismos en el negocio.

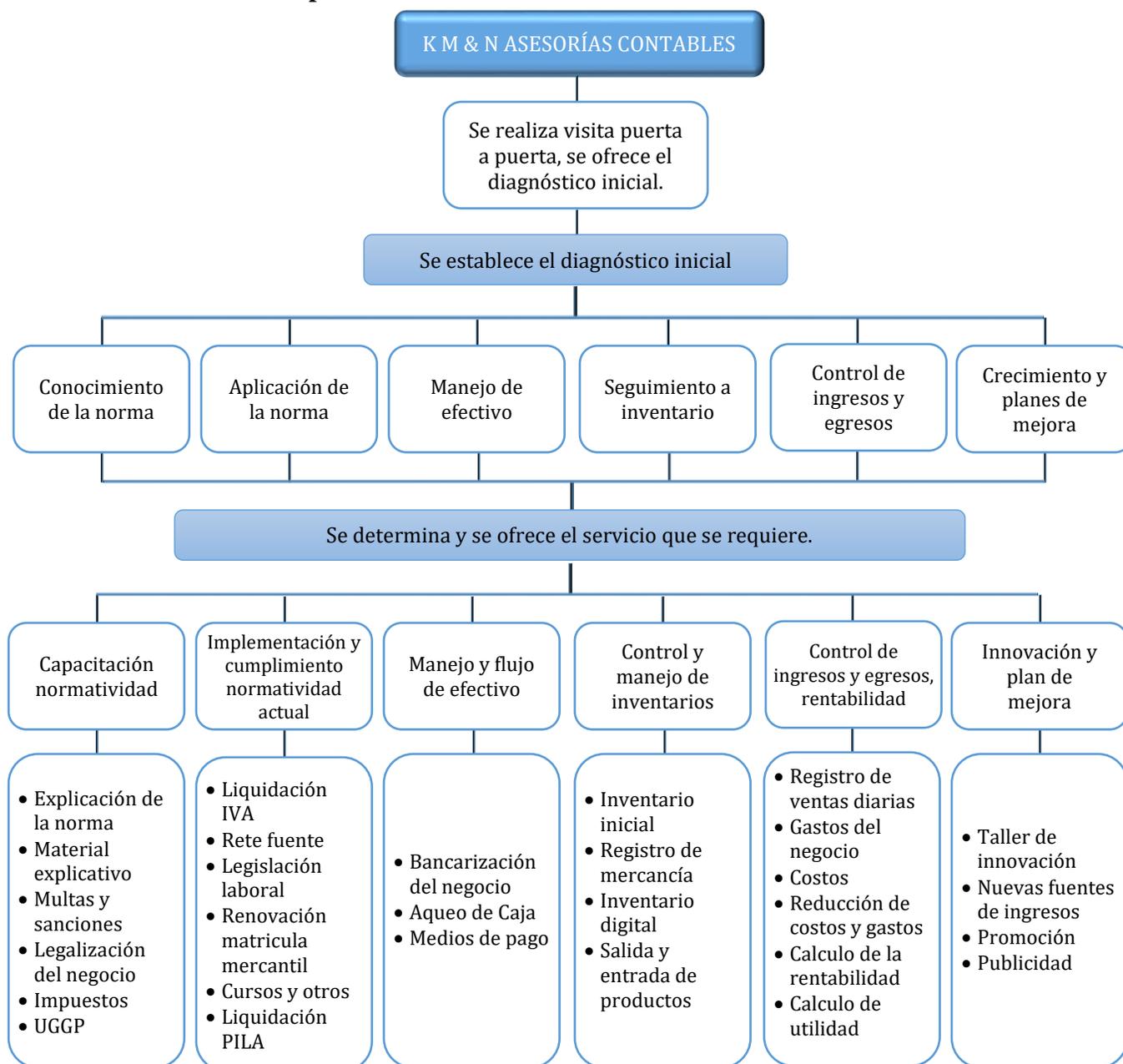
Los servicios ofrecidos por K M & N Asesorías Contables son la asesoría, implementación y capacitación en normatividad legal y tributaria vigente a las cuales están sometidos los negocios pequeños como tiendas, supermercados, líchigos o fruver, peluquerías entre otros; asesorías en manejo de efectivo, controles y manejo de inventarios, aplicación de la contabilidad en los negocios pequeños con un buen manejo de ingresos y costos, adicional de asesoría y capacitación en innovación e inversión.

El diagnóstico inicial y cada uno de los servicios ofrecidos por K M & N Asesorías Contables, nos permitirá obtener ingresos para la empresa, el costo de cada uno de los servicios dependerá del tamaño del negocio y del conjunto de servicios que requiera el negocio.

4.2 Ficha técnica

CARACTERÍSTICAS	DESCRIPCIÓN
Denominación del servicio	Asesoría contable
Denominación técnica del servicio	Actividades de contabilidad, teneduría de libros, auditoría financiera y asesoría tributaria
Clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas (CIE)	<i>Sección:</i> M, actividades profesionales, científicas y técnicas <i>División:</i> 69 <i>Grupo:</i> 692 <i>Clase:</i> 6920
Unidad de Medida	Asesoría o servicio prestado
Descripción General	Servicio de asesoría de contabilidad, manejo de efectivo, control de inventario, orientado a los dueños de tiendas pequeñas de los barrios Verbenal, Santandercito y San Antonio.

4.3 Prototipo



5. PLANEACIÓN ESTRATEGICA GENERATIVA

5.1 Marco Legal

1. Registrarse como persona natural o jurídica



Las implicaciones tributarias y las responsabilidades jurídicas dependen de la naturaleza del negocio.

2. Establecer el nombre de empresa



Consultar la disponibilidad del nombre (Homomimia)

3. Clasifique su actividad económica



Consultar la clasificación de actividades económicas CIIU

4. Consulta de la marca



Verificar que la marca que se haya elegido no tenga un registro previo

5. Descargue, diligencie y organice la documentación exigida



- Formulario RUES
- Estatutos
- Fotocopia de la cédula del representante legal

6. Presentese ante la CCB



- Solicite el Pre RUT (Persona Jurídica)
- Solicite la Pre Matricula Mercantil

7. Elija el banco



Abra una cuenta a nombre de su empresa

8. Radique sus documentos



En las ventanillas de la CCB

9. Preaprobación



- Verifique su aprobación en línea
- Solicite cita con la DIAN (la empresa esta preaprobada)

10. Cumpla su cita con la DIAN



- Solicite su RUT y Firma Digital
- Resolución y habilitación de facturación (tramite en línea)

5.2 Identidad estratégica

Proporcionar soluciones ágiles, económicas y fácil acceso para el manejo de efectivo e inventarios, prestar asesoría contable, financiera y tributaria brindando herramientas de innovación y crecimiento para los dueños de negocios o tiendas de barrio que aún no han implementado sistemas contables y no tienen un buen manejo financiero de su negocio, con el respaldo de los mejores profesionales en las áreas de contaduría, auditoría y administración.

5.3 Futuro preferido

Para el año 2022 K M & N Asesorías Contables tendrá un crecimiento del 50% en la cantidad de clientes y será reconocido en la localidad de Usaquén como el mejor aliado de los tenderos gracias a la tecnología, responsabilidad y ética con la que se trabaja dentro de la empresa, contaremos con los mejores profesionales que siempre estarán actualizados con la normatividad vigente, para prestar el mejor servicio a todos nuestros clientes.

5.4 Objetivos empresariales

5.4.1 Objetivo general

Ofrecer servicios de asesoría contable, financiera y tributaria a tenderos atendiendo las necesidades de cada uno de sus negocios, con personal profesional y responsable

5.4.2 Objetivos específicos

- Ofrecer un servicio ágil y oportuno a los tenderos.

- Estar actualizado con las últimas normativas para ofrecer un buen servicio.
- Cumplir con los compromisos adquiridos con cada uno de nuestros clientes.
- Atender de la mejor manera a nuestros clientes ofreciendo servicios de calidad.

5.5 Valores Corporativos

- ***Integridad:*** Para ofrecer a nuestros clientes únicamente los servicios que requiere para su negocio.
- ***Confianza:*** Entendemos que cada uno de nuestros clientes debe tener claridad sobre cada uno los servicios que ofrecemos.
- ***Responsabilidad:*** Cumplimos con cada uno de los compromisos que adquirimos.
- ***Honestidad:*** Cada uno de nuestros actos son realizados con transparencia y rectitud.
- ***Agradecimiento:*** Con cada uno de nuestros clientes por la confianza depositada en nosotros.
- ***Transparencia:*** En cada decisión y acto realizado para con nuestros clientes y nuestros colaboradores.

6. ANALISIS DEL MACROENTORNO

6.1 Análisis de PESTEL

DIMENSIÓN POLÍTICA	LOCAL	NACIONAL	INTERNACIONAL
a. Situación Política	Obras realizadas por el distrito alrededor de los barrios donde se prestarán el servicio.	Incertidumbre por la reforma tributaria que está próxima a ser presentada por el nuevo gobierno.	Por tener un gobierno nuevo, está pendiente las relaciones que establezca a nivel internacional.
b. Política económica	Incentivos locales creación de nuevos negocios.	Beneficios para nuevas empresas en calidad de PYMES.	Crecimiento deuda externa.
c. Legislación Económica y social	Aplican las normas nacionales.	Ley 1314 de 2009, se regulan los principios y normas de contabilidad e información financiera y de aseguramiento de información aceptados en Colombia, se señalan las autoridades competentes, el procedimiento para su expedición y se determinan las entidades responsables de vigilar su cumplimiento.	Normas Internacionales de Información Financiera. NIIF
d. Política Fiscal	Créditos y beneficios otorgados por autoridades locales.	Decreto 0302 de 2015 Regulación de normas de contabilidad y financieras.	Aprobación de créditos que incentiven la creación de empleo.
e. Tratados de Libre Comercio	N/A	N/A	N/A La asesoría contable solo aplica al país donde se implemente.

DIMENSIÓN ECONOMICA	LOCAL	NACIONAL	INTERNACIONAL
a. PIB	N/A	PIB - Producto Interno Bruto 2,8% - II Trimestre 2018 Permite inversión en los negocios.	N/A
b. Inflación	N/A	Incremento frente al año anterior, dificulta la inversión en empresa propia.	N/A
c. Desempleo	Personas que crean nuevos negocios, son posibles clientes.	Para el mes de agosto de 2018 la tasa de desempleo fue 9,2%, la tasa global de participación 64,1% y la tasa de ocupación 58,3%.	Migración de extranjeros que quieren poner negocios y desconocen las normas colombianas.
d. IPC – IPF	N/A	3,33% en octubre de 2018.	N/A
e. Carga Fiscal (impuestos)	N/A	Rete Fuente y Rete ICA disminuye la ganancia de los tenderos.	N/A

DIMENSIÓN SOCIAL Y CULTURAL	LOCAL	NACIONAL	INTERNACIONAL
a. Valores y actitudes	En el barrio se encuentran personas honestas y que tienen sus negocios para ayudar a sacar adelante a sus familias.	Dependiendo de la región del país de donde sean oriundos tienen costumbres diferentes en cuanto al manejo de sus negocios.	Extranjeros que quieren implementar las políticas de sus países en los negocios credos en Colombia.
b. Grupos Sociales	Personas de clase media, estratos 2 y 3.	N/A	N/A
c. Conflictividad Social	Se evidencian problemas de inseguridad, causados por	N/A	N/A

	problemas de adiciones hace que algunos tenderos cierren sus negocios.		
d. Modas y Tendencias	Negocios que no duran o tienen estabilidad ya que solo ofrecen productos que son tendencia por un periodo determinado de tiempo.	N/A	N/A

DIMENSIÓN TECNOLÓGICA	LOCAL	NACIONAL	INTERNACIONAL
e. Inversión Investigación y Desarrollo	Contabilidad e inventario digital en los negocios a bajo costo.	N/A	N/A
f. Inclusión de las TIC	No se implementan tecnologías actuales en los negocios.	Crecimiento en las zonas de cobertura de Wifi gratuito.	N/A
g. Disponibilidad de nuevas Tecnologías	Fácil acceso a nuevas tecnologías gracias al internet.	Programas contables gratuitos a través de la WEB.	N/A
h. Cambios Tecnológicos que se Preveen	N/A	Descuentos para acceder a nuevas tecnologías.	Desarrollo de nuevos software contables.

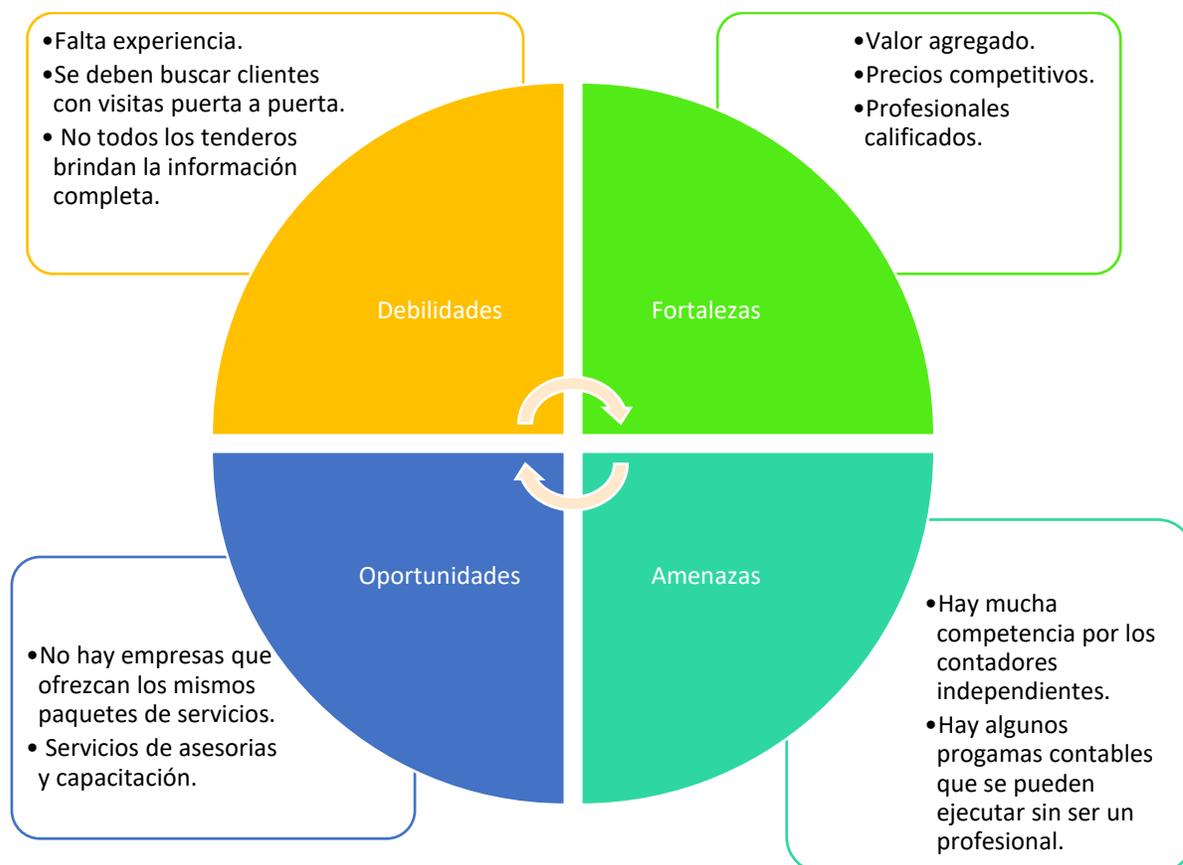
DIMENSIÓN ECOLÓGICA	LOCAL	NACIONAL	INTERNACIONAL
a. Leyes de Protección Ambiental	Leyes locales sobre consumo de energía y medio ambiente	N/A	N/A
b. Manejo de residuos de la Empresa	N/A	Implementación de reciclaje y buen uso de los desechos.	N/A
c. Influencia de las marcas “verdes”	N/A	Disminución de elementos contaminantes y uso del papel.	N/A

DIMENSIÓN LEGAL	LOCAL	NACIONAL	INTERNACIONAL
a. Licencias	Según el tipo de negocio.	Vigilado por la Junta Central de Contadores.	N/A
b. Leyes de Seguridad Laboral	N/A	Cumplimiento del código sustantivo del trabajo. Aporte a seguridad social según normativa.	N/A
c. Derechos de Propiedad Intelectual	Registro del nombre de la empresa	Productos y software legal.	N/A

6.2 Cinco (5) Fuerzas de PORTER

RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES EXISTENTES	Es media ya que hay contadores independientes que ofrecen sus servicios, sin embargo ninguno de estos contadores ofrecen servicios integrales como los nuestros. En cuanto a los costos el promedio es similar, aunque la diferencia es el valor agregado que se ofrece.
PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES	Debido a que es una empresa dedicada a al sector de los servicios, en este caso asesorías, se debe tener en cuenta que nuestro proveedor principal es aquel que vende los diferentes programas contables es importante más que buscar la economía, es garantizar que cada uno de los software adquiridos sean originales.
PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS CLIENTES	La oferta del servicio es alta ya que cada día hay más tenderos, así que al ofrecerle un servicio es importante brindarle valor agregado, y ofrecer el servicio no como un gasto para ellos, sino como una inversión para de esta manera llegar a más clientes.
AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS	Los sustitutos del servicio que ofrecemos, son los programas contables y los contadores que ofrecen el servicio para realizar o manejar directamente la contabilidad de las tiendas.
AMENAZAS DE NUEVOS COMPETIDORES	Es fácil crear la competencia en cuanto a la gestión contable, el monto de inversión inicial es bajo, sin embargo para ofrecer el servicio se requiere personal profesional y con experiencia en las nueva normatividad contable del país. La publicidad y el valor agregado hacen la diferencia entre los nuevos competidores.

6.3 Matriz DOFA



7. CONCLUSIONES

Los tenderos requieren nuevas soluciones que les ofrezcan un valor agregado, para su negocio.

Es necesario ofrecer nuestro servicio como una inversión a futuro y no como un gasto.

Para ofrecer un buen servicio se requiere realizar un buen diagnóstico inicial teniendo en cuenta todos los factores.

Realizar las diferentes capacitaciones de forma completa para que cada uno de nuestros clientes conozca la normatividad actual a la que ésta sometida.

En necesario implementar la bancarización para cada uno de los negocios que tienen nuestros clientes.

8. BIBLIOGRAFIA

http://www.mincit.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=4589&namn=Decreto302_2015_p.pdf

http://www.mincit.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=4589&name=Decreto302_2015_p.pdf

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo>

<http://www.dane.gov.co/index.php/52-espanol/noticias/noticias/4629-producto-interno-bruto-pib-i-trimestre-2018>

<http://www.dane.gov.co/index.php/indicadores-economicos>

http://www.ctcp.gov.co/ctcp_concepto.php?concept_id=2018