



Corporación Unificada Nacional CUN

Opción De Grado II

Brayan Estevan Ortiz Sánchez

BOGOTÁ COLOMBIA

NOVIEMBRE 2017



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

Tabla de contenido

Descripción General del Negocio	3
Objetivo General	3
Marco Legal	3
Identidad Estratégica (misión)	3
Futuro Preferido (visión)	4
Valores	4
Objetivos Específicos	4
ANÁLISIS PESTEL INFLUENCIA DEL MACROENTORNO (PESTEL)	4
Análisis de las cinco fuerzas - Influencia del Macro entorno	5
Fuerzas Inductoras (fortalezas y debilidades)	6
Fuerzas Opositoras (debilidades y amenazas)	7
CADENA DEL VALOR	7
Objetivos del estudio de mercado	8
PLAN DE MARKETING	18
Estrategia Del Producto	18
Estrategia De Precio	18
Estrategia de publicidad	19
MARCA	19
DESARROLLO DE MARCA	20
LOGO	20
Slogan	20
VENTAJA COMPETITIVA	20
VENTAJA COMPARATIVA	21
ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN	21
CAMPAÑA PUBLICITARIA	21
ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN	22
CANALES	



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

HABILIDADES COMERCIALES Y ADMINISTRATIVAS	22
PROYECCIÓN DE VENTAS	22
POLÍTICA DE CARTERA	23



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

PRIMERA PARTE

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA GENERAL

Descripción General del Negocio

Una aplicación contable donde le ayudemos a nuestro cliente a llevar su contabilidad sean pequeñas o grandes empresas, a hacer declaraciones de renta a personas naturales y servicios de liquidación de impuestos y declaración de los mismos todo mediante esta aplicación

Objetivo General

El objetivo principal es llegar a alcanzar unos ingresos económicos bastante apropiados y necesarios para la idea de negocio que se tienen y que esto a futuro sea una herramienta que muchas personas como pequeñas empresas o compañías ya constituidas la utilicen

Marco Legal

Descripción de las normas regulatorias generales que delimitan la actividad integral del negocio.

- Formulario vigente de Sayco y Acinpro (OSA)
- Rut ante la Dian
- Actividad económica
- Código ciu
- Inscripción en registros de cámara de comercio
- Libros de cámara de comercio llamados libros de actas y el libro de accionistas



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

Identidad Estratégica (misión)

Una aplicación contable llamada Contaap que busca ofrecer servicio de contabilidad, manejar la contabilidad del cliente, ofrecer ayuda a generar las declaraciones de renta y liquidación de impuestos con declaración de los mismos mediante una aplicación especial para este proceso, objetivo general es atraer a las personas, empresas pequeñas conformadas y no conformadas legalmente y grandes empresas para poder lograr tener un mercado amplio y nuevo en este tipo de herramientas

Futuro Preferido (visión)

Buscamos en un periodo no mayor a 3 años poder ser una empresa reconocida como la mejor aplicación de asesores contables del país especializados en NIIF, decreto legal colombiano de contabilidad y poder tener unos ingresos bastante amplios y beneficiosos para la compañía

Valores

Es una aplicación que te ayudará a solucionar las dificultades todo esto de una manera profesional respetando todas sus inquietudes por el margen que sea y darle una solución profesional con respuestas claras y concisas capaces de entender sus dudas hacia el tema dándole los mejores resultados de calidad, trabajando con todas las normas vigentes legales y ofreciéndole el compromiso de ayudarlo de la mejor manera y tiempo necesario

Somos un grupo ardua de personas que aclaran todas sus inquietudes con la dedicación necesaria

Objetivos Específicos

Nuestra empresa estará enfocada en la mejora continua del servicio esto para ofrecer un servicio más avanzado y más actualizado con las normas



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

internacionales. Ser reconocidos en el medio escogido para llegar a hacer un medio de servicios contables competentes en el mercado y reconocido

ANÁLISIS PESTEL INFLUENCIA DEL MACROENTORNO (PESTEL)

Político

Existen varias normas en las que nos hablan de cómo se lleva la contabilidad en nuestro país y donde evidencia que los principios y normas de contabilidad e información financiera son aceptado en Colombia una de estas la LEY 1314 de 13 de JULIO de 2009

Legal

- * es una aplicación por el cual no maneja licencia
- * La constitución política colombiana avala que todo colombiano tiene derecho al trabajo
- * crear campañas de seguridad visual entre nuestros clientes

FACTORES ECONÓMICOS

La tecnología ha innovado el mercado mundial con toda sus nuevas aplicaciones como chats, juegos, herramientas de conocimiento; esta a su vez nos aclara que es una fuerza económica bastante fuerte empresas como Apple, Microsoft, Facebook, WhatsApp avalan el éxito que podría tener una industria de este tipo

ECOLOGÍA

Crear campañas de concientización en las personas para el óptimo uso de energía, ahora hay muchas herramientas de ahorro de energía como el disfuncionamiento de los aparatos cuando no son usados en un tiempo de 1 minuto por ejemplo al momento de ir al baño que se desactiven temporalmente

TECNOLOGÍA

Es un servicio que se ofrece mediante una aplicación, hoy en día todo se maneja mediante el internet así que a futuro puede ser mejor acogida y usado



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

FACTORES SOCIO CULTURALES

El desarrollo científico y tecnológico es uno de los factores más influyentes sobre la sociedad actualmente. La globalización mundial, esta guiada a usar la tecnología como una herramienta de apoyo hacia sus obligaciones como trabajar, estudiar

Análisis de las cinco fuerzas - Influencia del Macro entorno

Amenaza de Nuevo competidores

Llegar a ocuparnos en el mercado de una forma rápida y concreta para tener todo definido y no ser una amenaza fácil para nuestros próximos competidores

Poder de negociación de los proveedores

Nuestros proveedores principales y al ser un servicio serán los que nos brindan la infraestructura, como somos una app que presta servicios nuestros principales proveedores serían los encargados de sistemas los que nos ayudarán a montar la aplicación en la web y además los contadores contratados

Rivalidad entre los competidores actuales

La rivalidad que existe entre nuestros competidores es amplia ya que en el país y con toda esta cantidad de impuestos y nuevas reformas que se generan en nuestro país (Colombia) la mayor cantidad de personas requieren asesorías contables para llevar cada uno de sus procesos

Poder de negociación de los clientes

Nuestro poder de negociación ante los clientes va a hacer sencillo ya que lo que ofrecemos es una asesoría en contable a la mano fácil de contactar y solicitar, la idea principal es que nuestros clientes no tengan que contactar a un contador público para sus consultas contables, nosotros mediante esta aplicación le daremos esa ayuda fácil.



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

Fuerzas Inductoras (fortalezas y debilidades)

Oportunidad

- capacidad financiera: una oportunidad fundamental puede ser contar con una muy buena fuerza de financiación
- conocimiento: tener personal debidamente capacitado tanto en el enfoque del servicio como en experiencia laboral
- idea del negocio: esta es una oportunidad muy importante ya que al tener claro lo que vamos a realizar sabremos hacia dónde enfocar nuestra segmentación
- alianzas : esta oportunidad va enfocada con toda estas alianzas que se puedan encontrar como las de los contadores que trabajan en nuestra empresa o el personal de sistemas que nos ayudarán a montar la infraestructura de la aplicación

Fortalezas

- servicio de negocio innovador: al ser un servicio nuevo esto nos poder dar una ventaja en el mercado
- cantidad de clientes: al ser un servicio enfocado en temas contables una mayor cantidad solicita esto estos servicios
- servicio por aplicación: al ser una aplicación y gracias a la globalización del internet es de fácil acceso hacia al cliente
- el estado: al estado estar solicitando tantos procesos y pagos ante el mismo estado esto nos da una más amplia cobertura de mercado

Fuerzas Opositoras (debilidades y amenazas)

Amenazas

- desconfianza de cliente: que no sea acogido por el cliente: ya que es por medio de la web una gran amenaza que nos podría general es que el cliente no confié en manejar sus temas financieros por medio de una aplicación
- futuras competencias: esto es una amenaza ya que esto podría disminuir nuestro mercado
- competidores no directos: estos mismos competidores no directos podrían tener una alta cantidad de clientes ya fidelizados



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

- no acceso a internet: que nuestro cliente no cuente con acceso a internet al momento que requiera el servicio

Debilidades

- falta de infraestructura: al ser una aplicación que ocurran problemas internos como fallas en la app
- falta de marketing: al no hacerle demasiada publicidad esto puede afectar al planteamiento de ventas inicial
- falta de personal: al no contar con una amplia cuota de personal
- mal uso de apalancamientos tanto operacional como financiero

CADENA DEL VALOR

Entradas

FINANCIACIÓN ECONÓMICO

Core Bussines (procesos medulares o identitarios)

La aplicación contable se creará con un personal especializado en el área técnica de sistemas con los programas debidos por el uso de esta aplicación, se maneja un sistema de contacto directamente con el cliente que es al que se le ayudara con sus inquietudes, dado caso que se le pueda generar ayuda a este cliente el paso siguiente será ofrecerle el apoyo profesional, todo por medio de la aplicación

Apoyo (procesos de apoyo)

Apoyo 1: el cliente solicita el servicio, el personal capacitado verifica si se le puede dar ayuda a sus requerimientos de ser así pasa a personal de validación

Apoyo 2: el personal de validación atiende directamente al cliente e interactúa con él para saber sus inquietudes

Apoyo 2 se le brinda ayuda dándole asesoría profesional y así buscar que el cliente quede satisfecho con las dudas y ayuda solicitada



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

Salidas:

Se maneja un sistema de cobro por PSE (pagos en línea) se sube a la plataforma de pago el valor de asesoría a cual corresponda la ayuda suministrada el cliente paga para poder hacer el trámite solicitado

Gestión Estratégica De Los Procesos y La Calidad (Planeación y Dirección)
Debe haber alguien que revise y supervise que todos los procesos se realicen de la mejor manera, esto para que los recursos se utilicen de la mejor manera la ayuda ofrecida sea la adecuada y el lucro económico que busca la empresa sea el que se espera

Objetivos del estudio de mercado

Para lograr reducir y enfocar nuestro servicio en el ámbito de ventas generamos una encuesta donde se evidencia que nuestros mayores clientes están en los estratos 1,2 y 3 siendo personas que no manejan contabilidad y que deberían pero no lo hacen.

Se planteó una encuesta para reducir la segmentación de mercado y así poder saber a qué personas especialmente va dirigido el método innovador de empresa Se plantearon 10 preguntas sobre los servicios que se ofrecen especialmente y estos fueron los resultados

Encuesta

Además de investigar en la encuesta los puntos ya dichos se plantearon demás preguntas como el estrato la edad y el género y estos fueron el resultado

Según estos resultados que se generaron en la encuesta la mayor cantidad de encuestados cuentan entre estratos 1,2 y 3 así que hacia ellos irá enfocado más a fondo la idea de negocio



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior



En el género está evidenciado que tanto hombre como mujeres son nuestros clientes no varía gran diferencia entre un género y el otro



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior



Nuestros clientes están estimados entre un rango de edad de 20 a 50 años esta conclusión se saca de las encuestas realizadas donde 17 la menor edad y 50 la mayor edad



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

PREGUNTAS

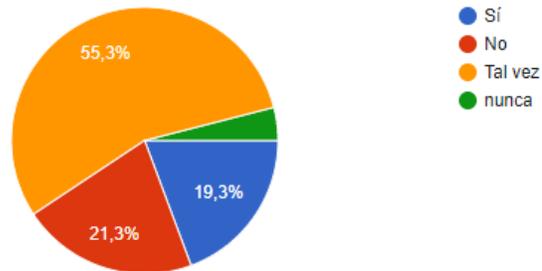
RESPUESTAS

150

¿a pensado llevar su contabilidad por medio de una aplicación ?



150 respuestas



A esta pregunta nos damos cuenta que un 55.3% de encuestados alguna vez han pensado en llevar su contabilidad por medio de sistemas electrónicos



En esta pregunta nos damos cuenta que un 58% de encuestados usaron una aplicación como herramienta para llevar sus procesos contables



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior



En esta pregunta nos damos cuenta que una mayor cantidad de encuestados manejan por sí mismos su contabilidad esto es un factor positivo ya que a este tipo de personas podemos enfocar la propuesta



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

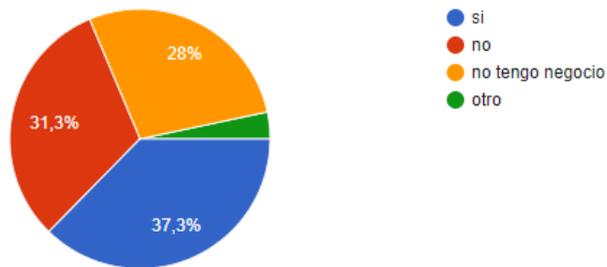
PREGUNTAS

RESPUESTAS

150

¿sabe como llevar contabilidad en su negocio y/o empresa?

150 respuestas



A esta pregunta nos dimos cuenta que una gran cantidad de encuestados no saben como manejar su contabilidad esto da una conclusión a que a este tipo de personas podemos general la propuesta



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

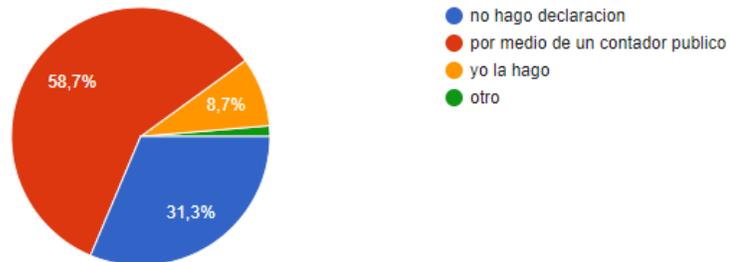
PREGUNTAS

RESPUESTAS

150

¿como hace sus declaraciones de renta?

150 respuestas



Las respuestas generadas a esta pregunta dieron como resultado que la mayor cantidad de personas hacen sus declaraciones de renta por medio de un contador siendo esto una competencia indirecta



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior



Nos damos cuenta que una mayor cantidad de encuestados no tienen un contador público de confianza esto nos puede impulsar a ser nosotros los que le manejen sus finanzas



En esta pregunta nos dimos cuenta que la mayor cantidad de encuestado no fueron personas que jurídicas ya que no liquida impuestos lo que quiere decir que una gran cantidad fueron personas naturales



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

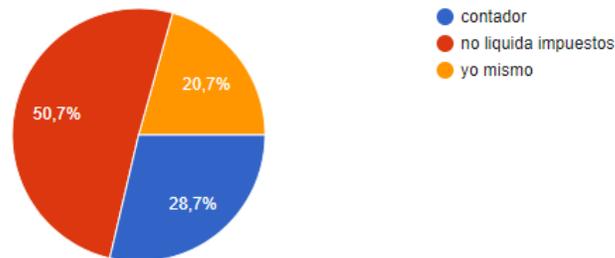
PREGUNTAS

RESPUESTAS

150

¿quien liquida sus impuestos en su negocio y/o empresa

150 respuestas



En esta pregunta nos dimos cuenta que la mayor cantidad de encuestado no fueron personas que jurídicas ya que no liquida impuestos lo que quiere decir que una gran cantidad fueron personas naturales



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

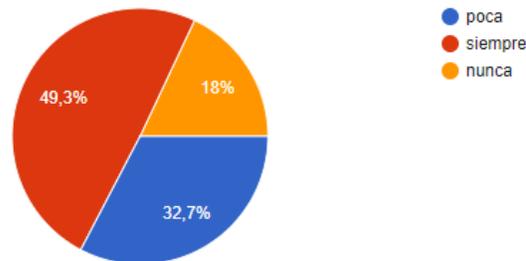
PREGUNTAS

RESPUESTAS

150

¿con que frecuencia usa la Internet para investigar sobre temas contables?

150 respuestas



Por lo general las personas manejan temas que desconocen con ayuda del internet siendo este un factor que resalto en esta pregunta como respuesta

Entrevista realizada

El objetivo de la entrevista fue más enfocado a los aspectos legales que pueden tener las normas internacionales con ofrecer servicios de contabilidad por medio de una aplicación todo esto para tener una opinión de una persona con más experiencia en el campo contable y todo el ámbito de revisorías de normas internacionales.

Ficha técnica del entrevistado

Nombre: Sandra Liliana Hernández

Teléfono celular: 3164721428

Experiencia: 8 años como revisora fiscal

Nivel educativo: contador público con especialización en revisoría fiscal



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

Diseño de las preguntas

- 1) ¿Cuál es su opinión sobre una aplicación que ofrece servicios contables como declaraciones de renta, contabilidad a empresas y/o negocios y liquidación de impuestos con sus respectivas declaraciones?

Análisis de pregunta: Básicamente me dice que hay que mirar qué diferencias hay entre esta app y un sistema contable usado por las empresas, teniendo en cuenta que para el tema de impuestos se debe manejar el tema muy analíticamente ya que cada empresa maneja distintas tarifas, teniendo en cuenta que la calidad de la app sea muy alta teniendo en cuenta las variables particulares de cada empresa

- 2) ¿las NIIF modificarán legalmente estos servicios ya que es por medio de una aplicación?

Análisis de pregunta: las niif no modificarán temas legales o temas con aplicativos contables, las niif son el marco normativo contable en Colombia por lo tanto no difiere decisión con este tema

Eso sí teniendo en cuenta que la app tendrá que estar modificada para estos procesos pero que en ningún momento las niif podrán perjudicar un aplicativo contable

- 3) ¿Cómo el revisor fiscal cree que se podría hacer una revisoría a una empresa como esta?

Análisis de la pregunta: si ya que como revisor fiscal lo que le interesa es que la información suministrada sea oportuna y sea llevada de acuerdo al marco normativo vigente y esté alienada al tipo de negocio que se esté llevando siempre y cuando le suministre a revisar la información solicitada



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

PLAN DE MARKETING

Estrategia Del Producto

Cómo va a ser un servicio manejaremos una aplicación por la cual nuestro cliente va a estar en contacto, para acceder a esta aplicación el cliente tiene que crear un usuario diligenciar los datos personales (antes de la creación del usuario manejaremos un video de presentación por el cual le explicaremos al cliente como se utiliza la aplicación y para qué sirve la misma)

Estrategia De Precio

En la parte de las declaraciones de renta tenemos un valor inicial de 250.000 esto debido a que no todas son iguales ya que estas se hacen por los ingresos de las personas; ejemplo: una persona que solo reciba dinero honorarios no va a pagar lo mismo que una persona que reciba dinero por acciones, dividendos, comisiones, honorarios; entonces estos precios pueden variar entre \$250.000 a \$ 1.500.000

Para llevar contabilidades a empresas a los negocios se manejara un precio de \$800.000 dependiendo el negocio y lo que necesite el cliente

Para empresas pequeñas manejaremos un valor de \$1.800.000 ya que estas empresas manejan más ingresos y ya están constituidas

Para las grandes empresas se cobrará por la revisión de impuestos y revisión de cuentas un valor entre \$2.000.000 en adelante según el requerimiento del cliente



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

Estrategia de publicidad

En este caso nuestra estrategia de publicidad serán las redes sociales debido a que esta es una gran ventana para mostrar sea un producto o servicio, se creará una página en redes sociales el cual se adjuntará él una presentación del servicio que se ofrece para que el cliente la observe

Adicional manejaremos una encuesta de acceso donde el cliente al momento de acceder a la aplicación y después de visualizar la presentación puede solicitar una capacitación personalizada el cual un asesor acordará una cita ofrecerá una visita comercial el cual venderá este servicio ofreciendo los servicios ya dichos y cerrando un negocio personal

Si el cliente acepta el servicio se le creara un usuario y una contraseña el cual podrá acceder las veces que necesite, si son para trámites de declaración de renta el cliente ingresará las veces que necesite hacer este proceso y si es para trámites de llevar contabilidad si se estará en constante comunicación con el cliente

MARCA

En el logo quise usar un diseño donde mezclo diferentes objetos como teléfono celular (pero el primero que salió al mercado) un libro (acá lo que quiero expresar es que todo está escrito en algún lugar sea la internet o en libros), el diseño de una calculadora de tienda y la letra c de contabilidad

Uso instrumentos ya poco usados por que el hombre se encargó de actualizar estos objetos a medida del tiempo lo que se busca con este proyecto es actualizar la contabilidad actúa



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

DESARROLLO DE MARCA

Lo que busque expresar con este slogan es hacer saber a las personas, al cliente que si no buscas nuevas medidas tu contabilidad seguirá siendo la misma

LOGO



En el logo quise usar un diseño donde mezclo diferentes objetos como teléfono celular (pero el primero que salió al mercado) un libro (acá lo que quiero expresar es que todo está escrito en algún lugar sea la internet o en libros), el diseño de una calculadora de tienda y la letra c de contabilidad

Uso instrumentos ya poco usados por que el hombre se encargó de actualizar estos objetos a medida del tiempo lo que se busca con este proyecto es actualizar la contabilidad actual



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

Slogan

“LAS FINANZAS NO CAMBIAN SOLAS, TÚ LAS CAMBIAS”

Lo que busque expresar con este slogan es hacer saber a las personas, al cliente que si no buscas nuevas medidas tu contabilidad seguirá siendo la misma

VENTAJA COMPETITIVA

Este proyecto no cuenta con competencia directa por el tanto nuestros rivales directos son el mismo contador público que ofrece servicios contables como declaraciones de renta liquidación de impuestos o pequeñas contabilidades a empresas

Nuestra ventaja competitiva ante ellos es que somos un servicio que funciona por medio del internet por el cual estamos dispuesto a ofrecer ayuda de una manera rápida y fácil; adicional nuestro cliente no tiene que estar dispuesto a una cita cada vez que requiera los servicios ya nombrados ya que o que buscamos con este servicio es ayuda fácil y con rápida respuesta a las solicitudes

VENTAJA COMPARATIVA

Nuestras ventajas competitivas son

- Es un servicio prestado con internet por medio de una plataforma
- Accesorio preferencial y con rápida ayuda
- Servicio fácil de contactar



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN

Usaremos una estrategia de promoción con un paquete por servicio, la cual consiste en que si el cliente adquiere un paquete por un periodo de 12 meses le daremos asesoría adicional la que requiera en el ámbito contable por los últimos 3 meses de paquete adquirido (esto en cuanto al servicio de contabilidad de empresa y/o negocio o liquidación y declaración de impuestos)

CAMPAÑA PUBLICITARIA

La publicidad básicamente va a manejar mediante las redes sociales como Facebook, Instagram, twitter, youtube; plataformas como google play, play store donde con ayuda con el equipo de ingeniería de sistemas se publicará en estas redes sociales para tener mayor visibilidad del futuro cliente

ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN

CANALES

Los canales por donde voy a enviar a vender mi producto será por google play, Apple store, play store todas estas tiendas digitales donde el cliente va a descargar la aplicación del sistema de servicios contable



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

HABILIDADES COMERCIALES Y ADMINISTRATIVAS

Estas habilidades para el ámbito comercial serán la visita previa que hará el comercial para explicando cómo es el manejo de la aplicación para poder acceder al servicio y adicional la creación de usuario y contraseña para activar la aplicación

Estas habilidades para el ámbito administrativo serian toda clase de apalancamiento operativo que haga la empresa para optimizar recursos y usar solo los gastos necesarios sin generar reprocesos de actividades

PROYECCIÓN DE VENTAS

La proyección de ventas se presupuestará para los primeros tres años del proyecto el cual se basará en 12 periodos de tres meses cada periodo el cual tiene comprendido una proyección de ventas para cada uno, se empezará los primeros tres meses con un presupuesto estimado y se aumentará un 15% de aumento con respecto al periodo anterior

porcentaje 15%												
servicio /periodo	3 mes	6 mes	9 mes	12 mes	15 mes	18 mes	21 mes	24 mes	27 mes	30 mes	33 mes	36 mes
contabilidad a empresa	10	12	14	16	18	21	24	28	32	37	43	49
liquidación de impuestos	5	6	7	8	9	10	12	14	16	18	21	24
declaración de puestos	5	6	7	8	9	10	12	14	16	18	21	24
1 paquete cont. empresa	2	2	3	3	3	4	5	5	6	7	8	9
2 paquete liquidación y declaración impuestos	2	2	3	3	3	4	5	5	6	7	8	9



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

total de ventas presupuestadas

servicio	3 años
contabilidad a empresa	49
liquidación de impuestos	24
declaración de puestos	24
1 paquete cont. empresa	9
2 paquete liquidación y declaración impuestos	9

Para el tema de las declaraciones de renta como estas se presentan una vez al año se tiene un presupuesto establecido de 30 declaraciones de renta por el periodo 1 que corresponde a un año, esto dependiendo en la fecha de donde se inicie el proyecto

POLÍTICA DE CARTERA

La política de cartera se maneja de la siguiente manera: el cobro se generará en una sola factura con un 60% de contado (cobro al inicial el servicio) y un 40% a crédito (cobro al cerrar el servicio)