

MGT GESTION INTEGRAL

JUAN DAVID GOMEZ TABARES

1018484108



CONTADURIA PUBLICA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y CONTABLES

UNIVERSIDAD DE MANIZALES

2025

Tabla de Contenido

Resumen	4
1. Información de la empresa	6
1.1. Nombre	6
1.2. Misión	6
1.3. Visión	6
1.4. Valores:	7
1.5. Estructura y perfiles	8
2. Producto	9
2.1. Ficha técnica de servicio	9
2.2. Servicio	12
2.3. Flujograma general de la operación	13
3. Análisis de mercado	15
3.1. Segmento de mercado	18
3.2. Necesidades del cliente	19
3.3. Análisis de competencia	25
3.4. Tendencias de mercado	30
3.5. Análisis PESTEL	31
4. Propuesta de valor	38
4.1. Información Oportuna y de Calidad	38
4.2. Optimización de Recursos Financieros	39
4.3. Gestión Informada de Capital y Dividendos	39
5. Modelo de negocio	40
5.1. Estrategias de venta	40
5.2. Proceso Operativo de Tesorería	44
5.3. Estructura de costos	45
5.4. Proyección Financiera	46
6. Análisis de riesgos	49
6.1. Análisis de la Matriz de Riesgos	49
6.2. Riesgos mitigados por los socios/proveedores	51
6.3. Costos reducidos	51
7. Análisis legal y normativo	53
7.1. Creación de la empresa	53
7.2. Análisis normativo del servicio	55
7.3. Análisis normativo y legal de la venta del servicio	57

8. Cronograma	59
8.1. Lanzamiento	59
8.2. Hitos:	60
8.3. Metas	60
9. Conclusión	61
Bibliografía	63

Tabla de ilustraciones

Ilustración 1. Organigrama MGT Gestion Integral	9
Ilustración 2. Flujograma de la operación	14
Ilustración 3. ¿Qué tan satisfecho está con la preparación de informes financieros en su empresa?	21
Ilustración 4. ¿Qué tan complicado encuentra el sistema tributario en su país?	22
Ilustración 5. ¿Con qué frecuencia encuentra dificultades para mantener registros precisos en su empresa?.....	23



Resumen

- **Visión del negocio MGT Gestión Integral** tiene visión como transformar las prácticas contables actuales, que se enfocan únicamente en el cumplimiento tributario bajo presión de vencimientos y carecen de una planificación estratégica y análisis financiero que permita aprovechar al máximo los recursos de cada organización. El objetivo es que las empresas no pierdan su enfoque inicial de generación de beneficios, evitando la percepción de que “trabajan para la DIAN”. Al promover la planificación y la comunicación, buscamos que nuestros clientes logren tomar decisiones informadas y estratégicas, alineadas con sus objetivos comer.
- **Descripción del servicio MGT Gestión Integral**, liderada por el Contador Juan David Gómez y asociados, ofrece un servicio de consultoría contable integral especializado en sociedades anónimas del sector hotelero y turístico. Nuestra consultoría integral se desarrolla a partir de la auditoria contable, la planeación tributaria y el análisis financiero en un enfoque B2B, brindando información precisa y de alta calidad para apoyar a nuestros clientes en la toma de decisiones estratégicas. Adaptamos soluciones fiscales y financieras a las necesidades específicas del sector de alojamiento y turismo en Caldas, una región con proyección de crecimiento constante en este sector gracias a su infraestructura y cultura, que atraen a numerosos viajeros.
- **Misión del negocio** Nuestra misión es proporcionar a las empresas del sector hotelero y turístico en Caldas un servicio contable y tributario que no solo garantiza el cumplimiento normativo, sino que también optimiza la estructura fiscal y maximiza los recursos financieros de cada organización. Buscamos empoderar a nuestros clientes para ser competitivos en el mercado, ofreciendo estrategias de planificación

de pagos e inversiones basadas en flujos de caja proyectados y asesoría tributaria, contribuyendo así al incremento de utilidades netas ya una gestión.

- **Breve mención de los factores financieros:** La inversión inicial sería de 2.734.500 pesos, de los cuales se espera retorno en 7 meses teniendo como un ingreso mínimo mensual de 3.000.000 de pesos que serían equivalente a dos Servicios de Consultoría, que dejan como utilidad neta del 25% que en términos absolutos son 374.000 mensuales, es importante precisar que, la tarifa mínima será de \$1,500,000, ajustable según los ingresos, activos, patrimonio y volumen de documentación. Para definir los precios, se aplicará el concepto de materialidad expresado en las Normas de Auditoría Financiera, calculando un 1% de los activos (si la empresa posee construcciones y terrenos) o un 0,75% de los ingresos. La tarifa se ajustará conforme a la carga de trabajo, manteniendo el mínimo establecido.
- **Equipo emprendedor: MGT Gestión Integral** en principio inicia con el contador Juan David Gómez Tabares, como persona natural, proyectando el crecimiento social a partir de mas contadores que se irán integrando como socios del negocio (modelo de negocio).

1. Información de la empresa

1.1.Nombre

MGT Gestión Integral (razón comercial) – Contador Juan David Gómez y asociados

1.2.Misión

Nuestra misión es brindar a las empresas del sector hotelero y turístico en Caldas una solución contable y tributaria integral que va más allá del simple cumplimiento normativo. Nos comprometemos a optimizar la estructura fiscal y financiera de cada cliente, maximizando sus recursos y potenciando su capacidad de crecimiento.

Trabajamos para empoderar a nuestros clientes con estrategias financieras personalizadas que incluyen una cuidadosa planificación de pagos, proyección de flujos de caja, y asesoría tributaria especializada, promoviendo así un incremento en sus utilidades netas y una gestión financiera sólida y orientada al futuro. Nuestro enfoque es que cada cliente encuentre en **MGT Gestión Integral** un aliado para ser más competitivo en el mercado y alcanzar sus objetivos estratégicos de manera sostenible y rentable.

1.3.Visión

Para el 2030 **MGT Gestión Integral** revolucionará las prácticas contables en el sector hotelero y turístico, transformando el enfoque meramente tributario en una herramienta estratégica de crecimiento y sostenibilidad. Más que cumplir con los requerimientos fiscales, nuestra visión es implementar una contabilidad estratégica que permita a cada organización maximizar sus recursos y tomar decisiones informadas, orientadas a la generación de valor y el cumplimiento de metas comunes. Buscamos empoderar a nuestros clientes con herramientas de planificación tributaria, análisis financiero y auditoría para facilitar un crecimiento sostenible y alineado con

sus objetivos de rentabilidad y competitividad. A través de una sólida comunicación y una asesoría personalizada, nuestro compromiso es que cada cliente encuentre en **MGT Gestión Integral** un aliado estratégico, capaz de guiar sus decisiones hacia una mayor eficiencia operativa y una posición sólida en el mercado.

1.4. Valores:

1.4.1. Pasión: En **MGT Gestión Integral**, la pasión es el motor que impulsa nuestro compromiso con la excelencia. Nos apasiona transformar la contabilidad en una herramienta estratégica para nuestros clientes del sector hotelero y turístico, ayudándoles a alcanzar sus objetivos de rentabilidad y crecimiento. Trabajamos con entusiasmo y dedicación, motivados por el impacto positivo que nuestras soluciones aportan en la vida financiera y operativa de cada organización.

1.4.2. Transparencia: es fundamental en todas nuestras interacciones y servicios. Creemos en construir relaciones de confianza con nuestros clientes, proporcionándoles información clara, detallada y precisa que les permita tomar decisiones informadas y estratégicas. Nuestra ética profesional garantiza que cada proceso y cada informe contable refleja la realidad financiera de la organización, ofreciendo seguridad y confiabilidad en el cumplimiento de las normas fiscales.

1.4.3. Humanismo: es un pilar esencial en nuestra visión de servicio. Sabemos que detrás de cada número, cada informe y cada empresa, hay personas y equipos que trabajan arduamente para alcanzar sus metas. En **MGT Gestión Integral**, brindamos un trato personalizado, comprendiendo las necesidades individuales de cada cliente y apoyándolos no solo en sus objetivos financieros, sino en sus aspiraciones como seres humanos y emprendedores. Nuestro equipo no solo trabaja para los negocios, sino con las personas que los hacen posibles.

1.4.4. Responsabilidad: es nuestro compromiso con la calidad, el cumplimiento normativo y la sostenibilidad financiera de nuestros clientes. Tomamos con seriedad nuestro rol como asesores estratégicos y gestionamos cada aspecto contable y fiscal con el mayor sentido de responsabilidad, velando por el bienestar económico de cada organización. Nos aseguramos de que cada acción, cada recomendación y cada planificación que ofrecemos esté respaldada por un análisis riguroso y un conocimiento profundo de las normativas vigentes.

1.4.5. Unión: nos define como equipo y como socios estratégicos de nuestros clientes.

Creemos que los mejores resultados se alcanzan en colaboración, por eso fomentamos la comunicación abierta y un espíritu de trabajo en equipo tanto al interior de nuestra firma como con nuestros clientes. Nos vemos como un aliado comprometido en el éxito de cada organización, trabajando juntos hacia un crecimiento sólido y sustentable, donde cada esfuerzo esté alineado con los objetivos compartidos de eficiencia, rentabilidad y competitividad en el mercado.

1.5. Estructura y perfiles

1.5.1. CEO: Requiere Profesional en contaduría pública con MBA, experiencia de más de 5 años en roles de liderazgo y habilidades en gestión, comunicación y contabilidad. y nivel intermedio de inglés. Conocimiento en Ventas y experiencia comercial, experiencia en, habilidades de comunicación asertiva y empatía y perfil de contador socio.

1.5.2. Contadores socios: Conocimientos en el área tributaria, experiencia en auditoría contable y capacidad de análisis financiero, orientado al sector, habilidades y conocimientos en ofimática, office y manejo de software contable, así como comunicación asertiva y empatía.

1.5.3. Auxiliar administrativa/contable: Responsable, proactivo y con conocimientos básicos contables, manejo de portales DIAN y software contables, así como herramientas ofimáticas y office intermedio, enfocado a la administración interna.

1.5.4. Auxiliares contables de la sociedad: Responsable, proactivo y con conocimientos básicos contables, manejo de portales DIAN y software contables, así como herramientas ofimáticas y office intermedio.

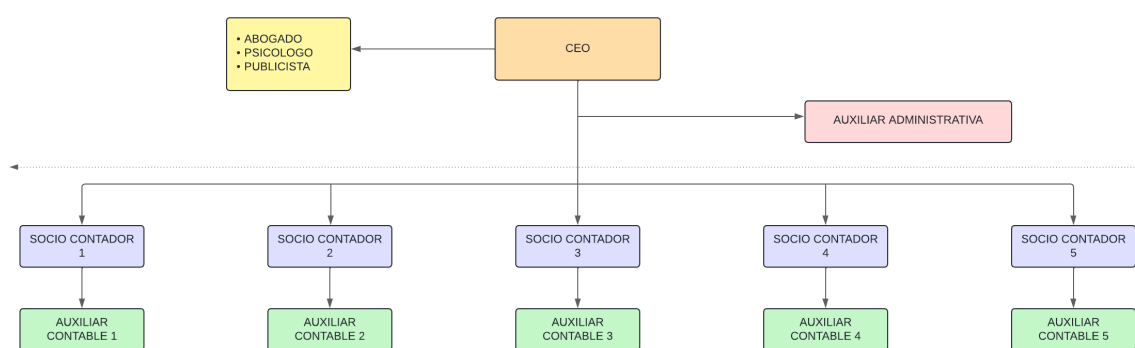


Ilustración 1. Organigrama MGT Gestión Integral

2. Producto

En **MGT Gestión Integral** el principal producto será el **SERVICIO DE CONSULTORÍA INTEGRAL** que pretende estar orientado y especializado para empresas dedicadas al turismo, de manera que las decisiones financieras y económicas, así como su tributación estén enfocadas en sus necesidades y características, para ello a continuación se especifican las características del servicio.

2.1. Ficha técnica de servicio

Nombre del comercial del servicio: Consultoría Integral

Fecha elaboración: 28/05/2024

Versión: 1

Tabla 1. Características del servicio: Esta tabla presenta una visión general de las principales cualidades y especificaciones del servicio ofrecido. Incluye los siguientes detalles tipo de servicio, periodicidad, alcance, beneficios y público objetivo:

Característica	Descripción
Tipo de servicio	Consultoría
Periodicidad	Mensual
Alcance	1 empresa por servicio
Beneficios	Competitividad en el sector Planificación y presupuesto Maximización de utilidades y aprovechamiento de recursos
Público objetivo	Sociedades Anónimas del sector de hotelería y turismo

Fuente: Elaboración propia

Tabla 2. Componentes del servicio: En esta tabla se desglosan los diferentes elementos y recursos que componen el servicio que son el aspecto tributario, contable y financiero:

Componente	Descripción	Frecuencia
Tributario	Análisis de cumplimiento responsabilidades Auditoria de Costos y gastos procedentes Planeación de cumplimiento y pago	Semanal

Contable	Análisis de Políticas de Auditoría de devengos Análisis de cumplimiento de NIIF	Semanal
Financiero	Análisis de Estados financieros Recomendaciones para la toma de decisiones	Mensual

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3. Modalidades de Presentación: Esta tabla describe la forma en que el servicio puede ser presentado o entregado a los clientes:

Modalidad	Descripción	Unidad de medida	Cantidad
Recepciones semanales virtuales (drive)	Recolección de documentos semanales: - Comprobantes de Egreso - Recibos de Caja - Control de Caja Menor - Reportes DIAN - Extractos Bancarios - Planillas de pago de Seguridad Social - Auxiliares y/o Mayor y Balance	Paginas por documento	Depende de la operación del cliente
Envío de informe virtual (correo)	Informe de información financiera, análisis de responsabilidades tributarias mensuales y recomendaciones.	Documento s	1

Visitas	En caso de inconsistencias en los análisis, auditoría de documentos.	Reuniones por día	Min 1 mensual
	Exposición mensual de informes para toma de decisiones con previa revisión		

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4. Precios y Tarifas: Aquí se detallan las tarifas asociadas al servicio. Incluye información sobre precio unitario mínimo y la forma en la cual se calcula el valor del servicio de este precio mínimo en adelante:

Servicio	Descripción	Precio
Consultoría Integral	Acompañamiento transversal a la operación para lograr el cumplimiento fiscal y el aprovechamiento de los recursos organizacionales, a partir de la auditoría contable, la planeación tributaria y el análisis financiero.	\$1.500.000 ≤ (1% de activos o 0.75% Ingresos)

Fuente: Elaboración propia

2.2.Servicio

Bajo un modelo de B2b, a sociedades anónimas dentro del sector económico del hotelería y el turismo donde, a través de la planeación tributaria, la auditoría contable y el análisis financiero, se aprovechen los recursos y se maximicen las utilidades dentro de los marcos legales, **MGT Gestión Integral** ofrece una planificación precisa de pagos e inversiones basada en flujos de caja proyectados y estrategias tributarias,

lo que les permite optimizar sus recursos financieros de manera efectiva. Esto resulta en un aumento de dividendos o una capitalización informada, gracias a una comprensión clara de las utilidades netas del negocio y una gestión financiera sólida y transparente.

El servicio de consultoría es mensual por empresa y su costo mínimo será de mínimo \$1.500.000 proporcional a los activos o ingresos de la organización.

Los lineamientos de servicio se plasmarán contractualmente en donde se especifiquen

temas como:

- Información que debe suministrar el cliente y tiempos de entrega
- Manejo y confidencialidad de la información por parte de la empresa
- Entregables y tiempos de informes para con el Cliente.

De la transparencia y el cumplimiento de este contrato dependerá la calidad del servicio.

Los pagos del servicio serán mes vencido, una vez se del cumplimiento fiscal mensual, se expongan informes financieros y se aprueben los Estados Financieros pertinentes.

2.3. Flujograma general de la operación

Con la intención de ilustrar como se prestará el servicio el servicio con las empresas que contraten a **MGT Gestión integral**, a continuación, presenta la figura

3. Análisis de mercado

En **MGT Gestión Integral**, comprendemos las complejidades específicas que enfrentan los hoteles, resorts y empresas turísticas en esta región única. Nuestros servicios contables y tributarios están diseñados para ofrecer soluciones precisas y adaptadas que aseguren el cumplimiento normativo y optimicen la estructura fiscal de nuestros clientes, promoviendo así su éxito y desarrollo en un mercado competitivo como el turismo en Caldas.

Además, la infraestructura de Manizales y Caldas está permeada por la cultura, lo que atrae a muchos viajeros y convierte al sector de servicios y alojamiento en el segundo mayor aportante al PIB de la región. Esto se traduce en una amplia cantidad de posibles clientes y una proyección de crecimiento constante.

Actualmente, la contabilidad no sirve para tomar decisiones coherentes con el negocio por falta de información oportuna. La carga tributaria desproporcionada, resultante de una falta de planeación, y el aumento de costos y gastos, debido a la ausencia de auditorías, son problemas comunes. Además, la falta de planificación y comunicación entre la empresa y el cliente, junto con la presión diaria, ha llevado a prácticas contables enfocadas únicamente en el cumplimiento tributario. Esto deja de

lado el análisis de la situación financiera, cuyo objetivo es maximizar los recursos de cada organización. Estas empresas, creadas inicialmente con ánimo de lucro, están perdiendo de vista este objetivo, dando la sensación de que "trabajan para la DIAN".

El comportamiento actual de consumo en las organizaciones del sector muestra una tendencia a contratar contadores que, debido a limitaciones de tiempo y enfoque, se concentran únicamente en el cumplimiento tributario sin profundizar en el análisis financiero o en la proyección de presupuestos que permite a la empresa. enfrentar

fluctuaciones económicas. Esto genera una dependencia en informes contables básicos que cumplen con las exigencias fiscales, pero carecen de la información estratégica necesaria para tomar decisiones efectivas. En consecuencia, estas organizaciones no reciben el conocimiento operativo que necesitan para maximizar sus beneficios dentro del marco legal y optimizar sus recursos financieros.

Lo anterior se basa en los resultados de una encuesta realizada a un grupo de empresarios del sector, en la cual se les consultó su nivel de satisfacción con la

preparación de informes financieros en sus empresas. Más del 50% de los participantes indicaron estar insatisfechos con la calidad de estos informes, ya que consideran que no ofrecen el nivel de análisis requerido para una gestión estratégica. Además, el 56.3% de los encuestados manifiestan que su principal preocupación es el impacto de las altas tasas impositivas impuestas por el gobierno, indicando la necesidad de una planificación fiscal más eficiente y de una estructura contable que no solo cumpla con las normativas, sino que También permita una gestión optimizada de sus recursos.

El reto para **MGT Gestión Integral** aumentar la utilidad, optimizando los costos y gastos y disminuyendo la carga tributaria, permitiendo el posicionamiento estratégico de estas empresas en el mercado.

El **perfil del cliente** describe una empresa que organiza paquetes de viajes, incluyendo transporte, alojamiento, comidas y recorridos turísticos. Esta compañía se especializa en la intermediación, tercerizando la mayoría de los servicios ofrecidos, lo que le permite minimizar gastos en logística y obtener su principal ingreso a través de la plusvalía generada por sus proveedores, como hoteles, aerolíneas, empresas de transporte y parques temáticos. Aunque gran parte de su comunicación con clientes

se realiza a través de plataformas digitales, valoran el contacto personal, lo que implica inversiones en transportes para visitas presenciales y presentación.

Sus principales clientes son núcleos familiares y empresas de distintos sectores económicos. A nivel interno, la compañía está migrando al teletrabajo e invirtiendo fuertemente en mercadeo y publicidad, manteniendo un gasto fijo de nómina. De acuerdo con los resultados de la encuesta mencionada, al preguntar a los empresarios del sector sobre su principal desafío en la gestión del presupuesto, el 50% identificó

la previsión y gestión adecuada de los flujos de efectivo como su mayor preocupación. Este desafío se debe en gran parte a la estructura operativa de estas empresas, donde las salidas y entradas de dinero están sujetas a variaciones constantes debido tanto a la dinámica operativa como a las cargas impuestas.

Este resultado sugiere que las empresas del sector buscan servicios contables integrales que incluyan auditoría, planificación tributaria y análisis financiero. Estas herramientas les permitirían mejorar su rentabilidad, acceder a opciones de financiamiento, y cumplir de manera eficiente con sus obligaciones fiscales, contribuyendo a una gestión financiera.

Anteriormente, su satisfacción con servicios similares ha sido neutral, tendiendo a la insatisfacción. Tienen un presupuesto asignado para estos servicios, equivalente al 0,75% de sus ingresos anuales.

El proceso de toma de decisiones implica analizar propuestas de distintos proveedores, involucrando a ejecutivos de alto nivel como el CEO, COO, CTO, entre otros, antes de decidir la aceptación o rechazo de los servicios ofrecidos.

3.1.Segmento de mercado

El mercado objetivo se compone de personas jurídicas, específicamente sociedades anónimas (SA) y sociedades por acciones simplificadas (SAS), que requieren servicios contables y operan en el sector de hotelería y el turismo, particularmente agencias de viaje, según la clasificación CIIU 7912. Esta segmentación es clave para entender el perfil de los clientes que se están abordando.

Ubicadas en Manizales, Caldas, estas empresas son principalmente micro y pequeñas, con un rango de empleados que varía entre 10 y 50. Esta característica denota una estructura organizativa que puede ser ágil y adaptable a las demandas del mercado, lo cual es esencial en un sector tan dinámico como el turístico. Además, el ingreso anual promedio de estas empresas es superior a 3.863 Unidades de Valor Tributario (UVT), lo que sugiere una capacidad económica que podría facilitar la inversión en servicios de contabilidad y asesoría.

Según la Cámara de Comercio de Manizales, hay un total de 6,319 empresas registradas como personas jurídicas en la región, de las cuales el 14.2% (equivalente a aproximadamente 3,691 empresas) se dedica a servicios de alojamiento.¹ Este dato resalta la importancia del sector dentro de la economía local. De estas, 354 empresas están activas en el registro nacional de turismo en Caldas, representando el 9.59% del total.²

En este contexto, el mercado potencial se presenta como una oportunidad estratégica. Se estima que, al proyectar un impacto en el 4% de este grupo, **MGT Gestión Integral** podrá superar su punto de equilibrio. Esto no solo generaría una rentabilidad

¹ <https://www.mipymes.gov.co/temas-de-interes/definicion-tamano-empresarial-micro-pequena-median>

² <https://rnt.confecamaras.co/reportes>

suficiente para reinvertir en sus operaciones, sino que también sentaría las bases para futuras decisiones de expansión de mercado.

En conclusión, el análisis del mercado de clientes en el sector de hotelería y turismo en Manizales revela una oportunidad significativa para micro y pequeñas empresas. Al enfocarse en las necesidades específicas de estas entidades y establecer una estrategia clara para capturar un porcentaje del mercado potencial, se puede fomentar la sostenibilidad y el crecimiento a largo plazo en un entorno competitivo.

3.2.Necesidades del cliente

Con el fin de identificar y comprender mejor las necesidades y desafíos que enfrentan los empresarios en esta área, se llevó a cabo una encuesta detallada con una población de 16 empresarios pertenecientes a este sector. Esta encuesta, compuesta por 15 preguntas, permitió recolectar valiosa información sobre las principales preocupaciones y expectativas de los clientes en relación con los servicios contables, tributarios y financieros.

A partir de los resultados obtenidos, se desarrollaron estrategias y soluciones que respondan de manera efectiva a las necesidades identificadas, contribuyendo así al fortalecimiento y la competitividad de las empresas en la industria de hotelería y turismo. A continuación, un resumen de los datos obtenidos:

Tabla 5. Análisis encuesta

<p>PERCEPCION DEL SERVICIO</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Menos del 32% de los clientes están satisfechos con los informes financieros, La contabilidad no sirve por falta de oportunidad y auditoria a la información. - Mas del 80% ocasionalmente encuentra dificultades para mantener registros contables precisos y por ende los costos y gastos van en aumento por falta análisis financiero. - El 50% experimenta dificultades para el cumplir con las obligaciones fiscales, lo que se traduce en una carga tributaria desproporcionada por falta de planeación.
<p>NECESIDADES</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Aumentar su utilidad -Disminuir la carga tributaria -Optimizar sus costos y gastos -Buscar el mejor posicionamiento en el mercado

Fuente: Elaboración propia con base a resultados de encuesta

La falta de planeación y la deficiente comunicación entre las empresas y sus clientes, sumadas al afán del día a día, han propiciado prácticas contables enfocadas exclusivamente en el cumplimiento tributario bajo la presión de los vencimientos fiscales. Este enfoque ha dejado de lado el análisis de la situación financiera, cuyo objetivo principal es maximizar el uso eficiente de los recursos de cada organización. Las empresas, que fueron creadas con fines de lucro, están perdiendo de vista ese objetivo, dando la impresión de que “trabajan para la DIAN” en lugar de centrarse en su crecimiento y rentabilidad.

En resumen, estas organizaciones están buscando adquirir el conocimiento operativo que les permita maximizar sus ganancias dentro del marco legal y optimizar sus recursos.

3.2.1. Problemáticas

a) **Inutilidad de la contabilidad:** se evidencia que un 31.25% de los empresarios se sienten satisfechos con la preparación de informes financieros en sus empresas.

■ Muy satisfecho ■ Satisfecho ■ Neutral ■ Insatisfecho ■ Muy insatisfecho

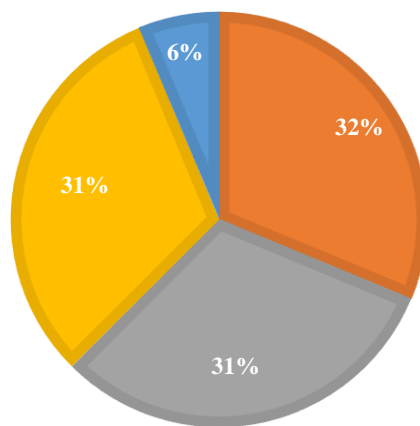


Ilustración 3. ¿Qué tan satisfecho está con la preparación de informes financieros en su empresa?

Sin embargo, otro 31.25% se sienten neutrales y un 37.5% (suma de insatisfechos y muy insatisfechos) manifiestan alguna forma de insatisfacción. La falta de

respuestas en la categoría de "Muy Satisfecho" es particularmente significativa y puede indicar áreas críticas que necesitan ser mejoradas.

Sin embargo, el dato más relevante aquí es que el 37.5% de los empresarios están insatisfechos (incluyendo muy insatisfechos) con la preparación de informes financieros. La insatisfacción con los informes financieros puede tener varias consecuencias negativas para las empresas, incluyendo: Toma de Decisiones Ineficaz, incumplimiento regulatorio y pérdida de confianza y transparencia, pues

según un estudio de (Deloitte Insights, 2021), la calidad de los informes financieros y la transparencia son factores críticos que influyen en la confianza de los inversores y otros stakeholders, además, la investigación sugiere que las empresas que presentan informes financieros precisos y detallados tienden a tener mejor acceso al capital y a gozar de una mayor confianza en el mercado. Asimismo, un informe de (PricewaterhouseCoopers, 2020) destaca que las empresas que invierten en mejorar sus procesos de informes financieros suelen experimentar una reducción en los riesgos asociados al cumplimiento y una mejora en la eficiencia operativa.

b) **Carga tributaria desproporcionada:** la encuesta muestra que la gran mayoría de los empresarios (75%) encuentran el sistema tributario complicado, mientras que un 18.75% lo encuentran muy complicado. Solo un 6.25% se siente neutral respecto a la complejidad del sistema tributario, y no hay empresarios que lo consideren sencillo o muy sencillo.

■ Muy complicado ■ Complicado ■ Neutral ■ Sencillo ■ Muy sencillo

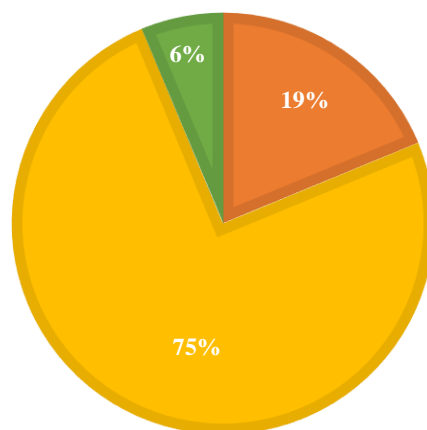


Ilustración 4. ¿Qué tan complicado encuentra el sistema tributario en su país?

El dato que resalta aquí es que el 93.75% de los empresarios (suma de los que encuentran el sistema complicado y muy complicado) perciben el sistema tributario como complejo. Esta percepción de complejidad puede tener varias consecuencias negativas para las empresas, incluyendo: cumplimiento fiscal costoso e inoportuno, riesgo de incumplimiento y desincentivo para la Inversión y el crecimiento, lo anterior sustentado en un informe del (Banco Mundial, 2021), donde indican que la simplicidad y la transparencia del sistema tributario son factores críticos que influyen en el entorno empresarial y en la competitividad de un país. La investigación muestra que los países con sistemas tributarios más simples y eficientes tienden a atraer más inversión extranjera y a fomentar el crecimiento económico. De la misma manera, un estudio de (PricewaterhouseCoopers, 2020) destaca que la simplificación de los procedimientos tributarios puede reducir significativamente los costos de cumplimiento para las empresas y mejorar su eficiencia operativa.

c) **Aumento de costos y gastos:** por ultimo la encuesta muestra que la mayoría de los empresarios (43.75%) encuentran dificultades para mantener registros precisos

■ Nunca ■ Rara vez ■ Ocasionalmente ■ Con frecuencia ■ Siempre

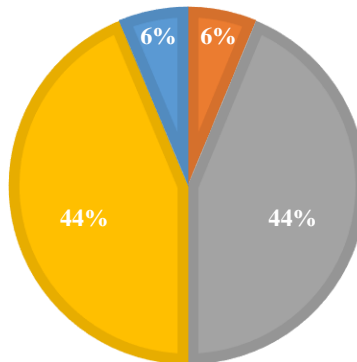


Ilustración 5. ¿Con qué frecuencia encuentra dificultades para mantener registros precisos en su empresa?

ocasionalmente, y un porcentaje igual (43.75%) encuentra dificultades con frecuencia. Solo un pequeño porcentaje (6.25%) rara vez enfrenta dificultades y otro 6.25% siempre enfrenta dificultades. No hay empresarios que nunca tengan dificultades.

Es de especial atención que el 87.5% de los empresarios (suma de los que enfrentan dificultades ocasionalmente, con frecuencia y siempre) encuentran dificultades para mantener registros precisos en sus empresas. Esta alta frecuencia

de dificultades puede tener varias consecuencias negativas, incluyendo: riesgo de errores en la contabilidad y desbalances, incumplimiento fiscal y eficiencia operativa reducida, lo anterior teniendo en cuenta que, según un estudio de (Ernst & Young, 2021), la precisión en el mantenimiento de registros contables es esencial para la estabilidad financiera y la confianza en las operaciones empresariales. La investigación muestra que las empresas que invierten en mejorar sus sistemas de contabilidad y gestión de registros experimentan una reducción en los errores financieros y una mayor eficiencia operativa y un informe de (KPMG, 2020) destaca que la implementación de tecnología avanzada y mejores prácticas en la gestión de registros puede ayudar a las empresas a cumplir con las normativas y mejorar la precisión de sus datos financieros.

3.2.2. Necesidades

- a) **Maximizar el valor de la empresa**, por medio de la inversión en innovación y tecnología, ya que implementar nuevas tecnologías y procesos innovadores puede aumentar la eficiencia y abrir nuevas oportunidades de mercado, incrementando así el valor de la empresa (Porter, 2015), y/o también, inversión diversificada de

productos y mercados bursátiles, reduciendo riesgos y ampliando las fuentes de ingresos (Johnson, 2008).

b) **Disminuir la carga tributaria**, utilizando técnicas de planificación fiscal como la consolidación fiscal, uso de incentivos fiscales y deducciones permitidas para reducir la carga tributaria (PricewaterhouseCoopers, 2020).

c) **Optimizar los costos y gastos**, automatizando procesos operativos puede reducir costos laborales y aumentar la eficiencia (McKinsey Global Institute, 2018).

d) **Buscar mejor posicionamiento en el mercado**: implementando programas de lealtad y mejorar la experiencia del cliente para aumentar la retención y el valor de por vida del cliente (Harvard Business Review, 2020). Estas prioridades reflejan la necesidad de un enfoque contable y financiero integral, que además de garantizar el cumplimiento tributario, también contribuya al crecimiento sostenible de las empresas, aportando valor a los accionistas y a la misma sociedad y su economía.

3.3. Análisis de competencia

En la evaluación de los competidores en el ámbito de servicios holísticos (tributario, financiero y auditoría contable), se han identificado fortalezas y debilidades significativas que pueden influir en su posicionamiento en el mercado.

Tabla 6. Análisis de competencia.

ANÁLISIS DE COMPETENCIA					
	PRECIO	SERVICIO INTEGRAL ³	ESPECIALIZACIÓN DEL SERVICIO	EXPERIENCIA	PUNTUACION TOTAL
MGT Gestión	3	5	5	1	14
Juan Osorio	5	2	1	5	13
Sandra Muñoz	3	3	1	4	11
Triada Legal	2	4	1	4	11
Soluciones Inteligentes	3	4	1	3	11

Fuente: elaboración propia.

Tabla 7. Puntajes de calificación para análisis de competencia

TABLA DE EVALUACIÓN				
PUNTAJE	PRECIO	INTEGRALIDAD DEL SERVICIO	ESPECIALIZACIÓN DEL MERCADO	EXPERIENCIA CONTABLE
1	Muy alto (no competitivo)	Muy pocos servicios	Muy general (poca especialización)	Poco o nada de experiencia
2	Alto (poco competitivo)	Pocos servicios	Algo especializado	Experiencia limitada
3	Promedio (competitivo)	Servicios promedio	Especialización moderada	Experiencia promedio
4	Bajo (muy competitivo)	Muchos servicios	Bien especializado	Buena experiencia
5	Muy bajo (excelente oferta)	Muy variados y completos servicios	Altamente especializado en el sector	Muy alta experiencia (líder en el sector)

Fuente: elaboración propia.

³ Servicio Integral: Auditoría Contable, Planeación tributaria y Análisis Financiero en un solo Paquete.

3.3.1. Análisis de resultados

3.3.1.1.MGT Gestión

Puntuación Total: 14

Fortalezas: MGT Gestión se destaca por su alta puntuación en servicio holístico (5) y especialización (5). Esto sugiere que ofrece una amplia gama de servicios y está altamente especializado en su área.

Debilidades: Sin embargo, presenta una baja experiencia (1), lo que podría ser un factor de riesgo, ya que la falta de experiencia puede afectar la confianza de los clientes.

3.3.1.2.Juan Osorio

Puntuación Total: 13

Fortalezas: Juan Osorio cuenta con una alta experiencia (5), lo que puede atraer a clientes que valoran la trayectoria y la confianza. Su puntuación en precio (5) indica que podría ser considerado costoso en comparación con otros competidores.

Debilidades: No obstante, presenta muy baja especialización (1) y un servicio holístico limitado (2), lo que sugiere que su oferta de servicios es poco diversificada.

3.3.1.3.Sandra Muñoz

Puntuación Total: 11

Fortalezas: Sandra Muñoz muestra una puntuación moderada en precio (3) y experiencia (4), lo que puede atraer a un segmento de clientes que busca un equilibrio entre costo y experiencia.

Debilidades: Sin embargo, su baja especialización (1) y puntuación media en servicio (3) pueden limitar su atractivo para clientes que buscan servicios específicos.

3.3.1.4.Triada Legal

Puntuación Total: 11

Fortalezas: Triada Legal tiene una buena puntuación en precio (2) y servicio (4), lo que sugiere que ofrece un buen valor por su rango de servicios.

Debilidades: A pesar de esto, su baja especialización (1) puede hacer que no sea la opción preferida para clientes que buscan expertos en áreas específicas.

3.3.1.5.Soluciones Inteligentes

Puntuación Total: 11

Fortalezas: Soluciones Inteligentes obtiene una buena puntuación en servicio (4) y precio (3), lo que indica que ofrecen servicios a un costo razonable con una gama decente de opciones.

Debilidades: No obstante, su baja especialización (1) y experiencia (3) pueden limitar su capacidad para atraer a ciertos segmentos del mercado.

3.3.2. Conclusiones Generales

3.3.2.1.Liderazgo en Servicios: MGT Gestión se destaca como el competidor más fuerte debido a su alta especialización y rango de servicios, ya que a) el conocimiento actualizado del sector al cual pertenece la empresa y sus perspectivas y; b) el conocimiento amplio y actualizado de las situaciones y cambios en los aspectos macroeconómicos que puedan incidir en la marcha de la empresa, son dos

condiciones y cualidades del profesional encargado de maximizar el valor de esta⁴. Sin embargo, su baja experiencia podría ser un riesgo para considerar.

3.3.2.2.Experiencia vs. Especialización: Juan Osorio combina alta experiencia con un enfoque menos especializado, lo que podría ser atractivo para clientes que valoran la confianza en el servicio, esta característica es una de los objetivos empresariales de MGT Gestión, donde la confianza permita la fidelización de clientes y su sostenimiento en el tiempo.

3.3.2.3.Oportunidades de Mejora: Todos los competidores presentan oportunidades para mejorar su especialización, MGT Gestión, por su parte debe, inicialmente realizar un trabajo fuerte en la consecución de clientes con los que pueda imprimir esa confianza, de tal manera que inicie a competir de manera más pareja contra sus competidores y esto sumado al diferenciador que es la especialización en el sector) dará más fuero que podría incrementar su competitividad en el mercado pues, el conocimiento profundo de las especificidades sectoriales permite diseñar un plan de cuentas adaptado, optimizar procesos y establecer controles financieros específicos que impulsan la eficiencia, además, los contadores también logran posicionarse como asesores de confianza, ya que conocen las normas tributarias y los aspectos regulatorios particulares que aplican a estos negocios. Esto no solo facilita el cumplimiento de las obligaciones fiscales, sino que también aporta en el diseño de estrategias tributarias efectivas y en la optimización de recursos, lo cual es vital en un sector altamente competitivo y regulado. (Contabilidad Sectorial: Guía Completa, 2024)⁵.

⁴ "Análisis financiero aplicado, bajo NIIF". Héctor Ortiz, Pág. 30.

⁵ <https://contabilidadfinanzas.com/contabilidad-sectorial/>

3.4. Tendencias de mercado

3.4.1. Crecimiento del Sector de BPO⁶ en Colombia: Colombia se ha destacado como un centro clave para el outsourcing, con un aumento continuo en los ingresos operacionales y una mayor adopción de tecnologías avanzadas. Esto lo convierte en un destino atractivo para la externalización de procesos.

3.4.2. Tendencias en el Outsourcing Contable y Financiero: El sector BPO está invirtiendo en tecnologías como la inteligencia artificial y la automatización para mejorar la eficiencia operativa. La implementación de chatbots y el procesamiento del lenguaje natural están transformando la interacción con los clientes y reduciendo costos. Además, la externalización se ha expandido a nichos específicos como la consultoría, publicidad, investigación y desarrollo, y servicios jurídicos, con un auge en contabilidad y auditoría. (Mordor Intelligence, 2024)

3.4.3. Impacto en el Sector de la Hotelería y Turismo: Las empresas de hotelería y turismo en Caldas pueden beneficiarse significativamente de la externalización de servicios contables y financieros, lo que les permitirá centrarse en sus operaciones principales y mejorar su competitividad mediante la adopción de tecnologías avanzadas y servicios especializados (Business Research Insights, 2023).

3.4.4. Proyección del sector de hotelería y turismo en Caldas: Los municipios de Manizales, Chinchiná y Riosucio han experimentado un notable crecimiento en la demanda de servicios, con incrementos del 9%, 17% y 23%, respectivamente.

⁶ Business Process Outsourcing por sus siglas en inglés, y se refiere a la práctica de contratar a terceros para realizar diversas funciones empresariales que una organización necesita para operar de manera eficiente.

Manizales muestra un crecimiento estable y moderado, Chinchiná presenta un dinamismo económico acelerado gracias a proyectos locales, y Riosucio se destaca por su impresionante aumento en la demanda, impulsado por la diversificación económica y eventos culturales.⁷

En resumen, el crecimiento sostenido del sector BPO y la adopción de tecnologías avanzadas en Colombia, junto con la externalización de servicios contables y financieros, están impulsando la eficiencia y competitividad de diversos sectores, especialmente el de hotelería y turismo en Caldas, que presenta un gran potencial para el crecimiento económico y comercial.

3.5. Análisis PESTEL

Para comprender las necesidades del entorno, así como las oportunidades de la presente idea de negocio, se realizó el análisis PESTEL. Este análisis permite ampliar la visión de la empresa, evaluando factores externos que pueden influir en su desempeño y en su estrategia a largo plazo. Al examinar las dimensiones Política, Económica, Social, Tecnológica, Ecológica y Legal, podemos identificar las fuerzas que moldean el entorno en el que operamos. De esta manera, el análisis PESTEL no solo nos ayuda a anticipar cambios y a prepararnos para ellos, sino que también nos proporciona una herramienta valiosa para identificar oportunidades de crecimiento y mitigación de riesgos.

3.5.1. POLÍTICO: Desde el ámbito **político**, **MGT Gestión Integral** tiene como principal punto de actualización la norma tributaria del país, ya que es la política con mayores variaciones en los últimos años y afecta tanto a la compañía como a

⁷ Datos tomados de Travel Analytcs Center de Google

los clientes. Entre estas variaciones se encuentran la Ley 633 del 2000, sancionada por el expresidente Andrés Pastrana Arango (1998-2002), que aumentó el Gravamen a los Movimientos Financieros (GMF). Durante los dos periodos presidenciales de Álvaro Uribe Vélez (2002-2010), se aprobaron cuatro reformas tributarias que establecieron una sobretasa del 10% al impuesto neto de renta y elevaron un 20% el impuesto del IVA a la telefonía celular. El expresidente Juan Manuel Santos (2010-2018) también tuvo dos periodos de presidencia y realizó cuatro reformas tributarias en el país, entre las cuales se incluyeron la sobretasa del 20% al consumo de energía eléctrica por parte del sector industrial y la gradual del CREE. Además, estableció como permanente el GMF del 4×1000, en lugar de eliminarlo progresivamente. El expresidente Iván Duque (2018-2022) sancionó tres reformas tributarias durante su presidencia, estableciendo una reducción progresiva en el impuesto de renta para personas jurídicas, aprobando un descuento del 100% del IVA a compras de bienes de capital y reduciendo la tarifa del Impuesto de Renta para empresas al 30%. La reforma tributaria vigente, sancionada oficialmente por el presidente Gustavo Petro en 2023, incluye medidas como los llamados impuestos saludables, mayores contribuciones en hidrocarburos y el mantenimiento del 35% de la tasa del impuesto de renta a las empresas⁸. Por lo tanto, así como al cliente se le debe realizar anualmente una planeación tributaria según sus responsabilidades y proyecciones económicas, en la compañía también debe realizarse.

⁸ Portafolio.co. “Cuántas reformas tributarias lleva el país en los últimos 23 años”

3.5.2. ECONÓMICO: Desde el punto de vista **económico**, las tasas de interés relacionadas con el apalancamiento podrían afectar las utilidades de **MGT Gestión Integral** si llegase a ser necesario recurrir a financiamiento. Esto se debe a que, al ser una figura jurídica de persona natural joven en el sector empresarial, las tasas a las que tendría acceso serían las más altas debido a la poca confianza generada en el sector financiero. Según la página de Actualícese, a través de la Resolución 002620 del 27 de diciembre de 2024, la Superintendencia Financiera de Colombia certifica que el interés bancario corriente será del 16,59% efectivo anual para los créditos ordinarios y de consumo durante el período comprendido entre el 1 y el 31 de enero de 2025. En cuanto al crecimiento económico del país, específicamente en el sector de Hotelería y Turismo, es importante resaltar algo de lo que dice El presidente de Cotelco, José Andrés Duarte ante La República, que es “Hemos planteado que se debe abordar el alto nivel de informalidad, su rápido crecimiento destruye empleo y oportunidades de recaudo, pues la oferta informal crece sin control más de 480%. Por otro lado, que el Gobierno estimule al sector por medio de mayor demanda, que está contraída por impuestos y una alta inflación.”⁹ Ya que esto implicaría la ampliación del mercado al que cual ofertarle nuestros servicios.

3.5.3. SOCIAL: Por la parte **social**, en **MGT Gestión Integral** identificamos que Nuestro cliente se dedica a la organización de paquetes de viajes que incluyen transporte, alojamiento, comidas y recorridos turísticos, tercerizando estos servicios actuando como intermediarios entre los proveedores de estos servicios

⁹ LaRepublica.com. "La ocupación hotelera crecerá un 2,1% por la temporada vacacional de inicio de año"

y sus clientes, siendo su principal ingreso, la plusvalía entre las negociaciones del costo con sus proveedores y el precio de venta con sus clientes. Por lo anterior nuestros clientes tienen una cantidad amplia de recursos humanos que estén pendientes de que sus clientes obtengan tal cual lo que compraron y con la mejorar calidad, así, nuestros clientes que, originalmente con personal de horarios de oficina y ahora están migrando al teletrabajo e innovando tecnológicamente, invierten fuertemente en programas de capacitación continua para mejorar las habilidades y competencias de los empleados, la creación de programas de reconocimiento y recompensas para mantener a los empleados motivados (Sinnaps, 2025) y además, ofrecen horarios flexibles y la posibilidad de trabajar desde casa para atraer y retener talento, utilizando herramientas de gestión de recursos humanos para agilizar procesos como la contratación, la evaluación del desempeño y la planificación de la fuerza laboral. Teniendo en cuenta lo anterior, para nuestros clientes su principal recurso un gasto fijo en nómina mensual y una alta inversión en mercadeo y publicidad, lo que implica que nuestros análisis financieros deben estar enfocados en el control de estos rubros dentro de los balances, para minimizar el impacto de los mismos en la utilidad neta de nuestros clientes y, aunque la mayor parte de la comunicación con nuestros clientes es de manera digital (debido a la automatización y digitalización de nuestros procesos), siempre buscan la manera de tener contacto personal con nosotros, lo que implica para nosotros, primero, invertir en transporte para visitas y presentación de nuestros resultados y segundo, en la capacitación de nuestro personal en habilidades blandas, como la escucha activa, la empatía, la claridad y concisión, la asertividad, la actitud positiva o la resolución de conflictos, entre otros

(LiveAgent, 2024), logrando así la fidelización de nuestros clientes, puesto que la empatía y la capacidad de resolver problemas de manera efectiva establecen relaciones duraderas con los mismos, lo que lleva a una mayor lealtad (Lidera Coach, 2024).

3.5.4. TECNOLÓGICO: En cuanto a la variable de **tecnología**, en **MGT Gestión**

Integral, donde operamos dentro de un modelo B2B dirigido a sociedades anónimas en el sector económico de hotelería y turismo, priorizando la tecnología

avanzada y la digitalización de procesos, hemos identificado dos variables clave:

los avances en software y herramientas contables, y la automatización mediante

IoT (Internet de la cosas, por sus siglas en inglés), lo cual permite recolectar información de manera oportuna y precisa. Al implementar softwares contables a

nivel de ERP¹⁰ que integre todos los procesos empresariales en un solo software,

evitamos los procesos manuales de registro en hojas de cálculo o en software

básicos de digitación manual de cuentas contables, mitigando el margen de error

humano y garantizando la calidad de la información, cumpliendo con la fiabilidad

y la integridad de la información, atributos esenciales para la preparación de

estados financieros (Ortiz Anaya, 2018), alineándonos así con las necesidades de

toma de decisiones de nuestros clientes. La adopción de software avanzado y

herramientas contables modernas facilita una planificación precisa de pagos e

inversiones basada en flujos de caja proyectados y estrategias tributarias, mientras

que la digitalización de procesos asegura una gestión eficiente y eficaz. Este

enfoque resulta en un aumento de dividendos o una capitalización informada,

¹⁰ Planificación de recursos empresariales, por sus siglas en inglés.

gracias a una comprensión clara de las utilidades netas del negocio y una gestión financiera sólida y transparente, adaptada a las necesidades específicas de las sociedades anónimas en el sector de hotelería y turismo. Además, estudios han demostrado que la implementación de sistemas de gestión financiera digitales puede reducir significativamente los errores contables y mejorar la precisión en los informes financieros (Smith, 2021). Asimismo, la integración de herramientas de análisis de datos avanzadas permite a las empresas del sector hotelero y turístico identificar tendencias del mercado y ajustar sus estrategias en consecuencia, aumentando así su competitividad y capacidad de respuesta a las demandas del mercado (Brown, 2022). Por último, el uso de software de gestión financiera puede mejorar la transparencia y la rendición de cuentas dentro de las organizaciones, ya que facilita el acceso a información financiera en tiempo real y permite un seguimiento más riguroso de las métricas clave de desempeño (Lopez, 2023).

Así, la implementación de software y herramientas contables modernas, junto con la digitalización de procesos, mejora la gestión financiera en el sector de hotelería y turismo. Esto permite planificar pagos e inversiones de manera precisa, aumentando los dividendos y la capitalización informada. La automatización reduce errores contables y permite a los empleados enfocarse en tareas importantes. Además, las herramientas de análisis de datos ayudan a entender el mercado y adaptarse a sus demandas, mejorando la competitividad. Finalmente, la transparencia financiera genera confianza en los inversores y contribuye a la sostenibilidad a largo plazo de las empresas.

3.5.5. AMBIENTAL: Lo anterior también va de la mano con el eje **ambiental**, ya que

permite a **MGT Gestión Integral** implementar políticas de cero papeles, debido a que toda la información se puede recibir y tomar mediante almacenamientos en la nube y/ la conexión remota, con lo anterior ayudamos el ambiente con la disminución del uso del papel y el trabajo remoto de nuestros trabajadores evitamos en estos el uso de medios de transporte contaminantes, por otra parte, para la legalización de informes, contratos y demás documentos con vida jurídica

implementamos un proceso de firma electrónica dando continuidad así al manejo de proceso 100% electrónicos de manera segura y confiable. Además, la integración de tecnologías ecológicas como los sistemas de energía renovable puede reducir aún más la huella de carbono de la empresa. Por ejemplo, la implementación de paneles solares en las oficinas principales permite una reducción significativa en el consumo de energía no renovable (Gonzalez & Marintez, 2024). Este enfoque no solo contribuye a la sostenibilidad ambiental, sino que también puede generar ahorros significativos en los costos operativos a largo plazo (López, 2023).

De esta manera la integración de tecnologías avanzadas y políticas ambientales por parte de **MGT Gestión Integral** no solo mejora la gestión financiera y administrativa, sino que también contribuye a la sostenibilidad del medio ambiente al reducir el uso de papel, fomentar el trabajo remoto y emplear firmas electrónicas. Además, la incorporación de energías renovables como los paneles solares refuerza este compromiso ambiental, ofreciendo beneficios económicos y una menor huella de carbono.

4. Propuesta de valor

Nuestro servicio se destaca por su capacidad de responder a las necesidades únicas de cada cliente, especialmente en sectores con características y desafíos particulares, como el de hotelería y el turismo. Entendemos que el tiempo es un recurso invaluable para las empresas, y por ello ofrecemos soluciones personalizadas que se adaptan a la realidad específica de cada negocio y su contexto económico.

En **MGT Gestión Integral** pretendemos cumplir con la entrega de estados financieros oportunos, junto con el análisis comparativo en el sector de servicios de hotelería y turismo, lo cual facilita la toma de decisiones estratégicas de nuestros clientes. Al personalizar nuestros servicios, dedicamos un espacio prudente para atender a cada cliente, garantizando así una atención enfocada y alineada con sus expectativas y necesidades operativas.

Los beneficios clave de nuestra propuesta incluyen:

4.1. Información Oportuna y de Calidad

Entregamos reportes detallados y adaptados al sector, lo que permite a los clientes mantenerse competitivos, acceder a las mejores prácticas del mercado y aprovechar las tendencias actuales, como por ejemplo, análisis financieros donde el análisis vertical en el estados de resultados nos permitan la comparación con los resultados de la competencia y de si misma, determinando, primero, si nuestros clientes está aumentando sus ingresos y su utilidad teniendo en cuenta el aumento en los flujos de visitantes, tanto extranjeros como colombianos residentes en el exterior (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MINCIT), 2025), y segundo, si estamos dentro de los índices del sector.

4.2. Optimización de Recursos Financieros

A través de estrategias de planificación tributaria y proyecciones de flujo de caja, ayudamos a nuestros clientes a planificar pagos e inversiones de manera precisa, lo que les permite maximizar sus recursos financieros. Por ejemplo, según el World Travel & Tourism Council (WTTC), el sector de viajes y turismo en Colombia se proyecta a no solo recuperarse, sino también a crecer un 2.7% y a contribuir con un 3.8% al PIB (Grupo bancolombia, 2024). Cifras de crecimiento como estas y junto con nuestros estados financieros, presupuestos y análisis, nos permiten evaluar si nuestros servicios están generando valor para nuestros clientes. Si encontramos que no es así, esto nos impulsa a realizar un análisis detallado de nuestros procesos para identificar y corregir nuestras falencias, asegurándonos de cumplir con los objetivos de optimización de recursos de nuestros clientes.

4.3. Gestión Informada de Capital y Dividendos

Según (Ortiz Anaya, 2018) los resultados del análisis financiero son parte invaluable para que la administración y los socios (principales usuarios de la información financiera) tomen decisiones, en cuanto, por ejemplo, Medición de costos, evaluación de los sistemas de control interno o justificación de la actuación administrativa ante los socios, estos últimos interesados en la rentabilidad a largo plazo de la compañía. Por lo anterior en **MGT Gestión Integral** facilitamos una comprensión clara de las utilidades netas del negocio, permitiendo una distribución o capitalización informada, y promoviendo una gestión financiera sólida y transparente.

Nuestra especialización sectorial y enfoque en la personalización hacen que nuestros clientes prefieran nuestros servicios, ya que encuentran en nosotros un aliado que

entiende sus necesidades específicas y que les ayuda a alcanzar una ventaja competitiva en su industria.

5. Modelo de negocio

5.1. Estrategias de venta

MGT Gestión Integral generará ingresos principalmente a través de la venta de asesoría contable integral dirigida a empresas del sector de alojamiento y turismo, además de servicios adicionales como la declaración de renta, la presentación de medios magnéticos y la creación o liquidación de empresas. Estos servicios diversificarán nuestras fuentes de ingreso y se ofrecerán principalmente a través de la venta directa, lo que permite establecer una relación personalizada y obtener un feedback inmediato con los clientes.

El proceso de venta está enfocado en 3 etapas:

5.1.1. Primer contacto con los prospectos: Esta va a estar enfocada en la búsqueda clientes a través de bases de datos alimentadas a partir de información sacada de internet en los buscadores de Google y realizando filtros de búsqueda en plataformas digitales empresariales como LinkedIn, obteniendo de datos como, Nombres de la empresa, correo y teléfonos de contacto. Es importante resaltar que previo a la llamada, se investigara sobre el cliente y se generara un guion de llamada en donde, un menos de un minuto identifiquemos una la necesidad básica financiera a través de la escucha activa y presentemos nuestra propuesta de valor ajustada a la misma.

Ejemplo:

[Inicio de la llamada]

Tú: ¡Hola! Buenos días/tardes, ¿con quién tengo el gusto de hablar?

Cliente: [Nombre del representante de Empresas XYZ SA]

Tú: Hola [Nombre del representante], mi nombre es [Tu Nombre], y te llamo de **MGT Gestión Integral**. ¿Cómo estás hoy?

Cliente: [Respuesta del cliente]

Tú: Me alegra escuchar eso. La razón por la que te llamo es porque hemos identificado que Empresas XYZ SA está interesada en disminuir su carga tributaria, y creo que podemos ayudarte con eso.

Nuestro servicio se destaca por su capacidad de responder a las necesidades únicas de cada cliente, especialmente en sectores con características y desafíos particulares, como el de hotelería y el turismo. Somos una empresa especializada en la economía del sector de la hotelería y turismo, lo que nos permite ofrecer soluciones precisas y efectivas. Entendemos que el tiempo es un recurso invaluable para las empresas, y por ello ofrecemos soluciones personalizadas que se adaptan a la realidad específica de cada negocio y su contexto económico.

En **MGT Gestión Integral**, nos comprometemos a entregar estados financieros oportunos, junto con un análisis comparativo en el sector de servicios de hotelería y turismo. Esto facilita la toma de decisiones estratégicas de nuestros clientes. Al personalizar nuestros servicios, dedicamos un espacio prudente para atender a cada cliente, garantizando así una atención enfocada y alineada con sus expectativas y necesidades operativas.

Cliente: [Respuesta del cliente]

Tú: Exactamente. Nuestro equipo de expertos trabaja para identificar áreas de optimización fiscal y desarrollar estrategias que te permitan reducir la carga tributaria de manera efectiva, sin comprometer el cumplimiento legal.

Cliente: [Respuesta del cliente]

Tú: Estoy seguro de que podríamos aportar un gran valor a Empresas XYZ SA. Me encantaría agendar una reunión contigo para discutir más a fondo cómo podemos ayudarte a alcanzar tus objetivos. ¿Te parece bien si nos reunimos el [fecha] a las [hora]?

Cliente: [Respuesta del cliente]

Tú: ¡Perfecto! Entonces, quedamos para el [fecha] a las [hora]. Te enviaré una invitación de calendario con todos los detalles. Si tienes alguna pregunta antes de nuestra reunión, no dudes en contactarme. Muchas gracias por tu tiempo, [Nombre del representante]. ¡Nos vemos pronto!

[Fin de la llamada]

5.1.2. La siguiente etapa, estará concentrada en la primera reunión con el Gerente de la empresa, en esta, a través de una conversación amena, amigable, indagaremos acerca de la relación del cliente con su contador actual y su nivel de satisfacción con este servicio (si lo tiene), explorando condiciones clave de la información contable, tributaria y financiera, como un enfoque netamente fiscal, estados financieros esporádicos o sin estados financieros, desconocimiento de las utilidades, inseguridad en las cifras y falta de alternativas de inversión o estrategias de mejora, A partir de estos puntos, identificaremos clientes potenciales con necesidades insatisfechas y analizaremos aspectos como el nivel

de organización operativa y contable, y la voluntad de colaboración del cliente. Identificadas estas condiciones, que sabemos son puntos de dolor en el cliente, le indicaremos que nuestro propósito en **MGT Gestión Integral** es brindarle una solución contable y tributaria integral que va más allá del simple cumplimiento normativo, comprometiéndonos a optimizar la estructura fiscal y financiera, maximizando sus recursos y potenciando su capacidad de crecimiento dentro del sector hotelero y turístico en Caldas. Una vez, explicado lo anterior utilizaremos

como gancho de venta, la implementación gratuita de políticas contables, siendo estas las bases para una información financiera solida y junto con esta un descuento no mayor al 15% en el primer mes del servicio, que siendo nuestro primer cliente asumiremos eso como un aumento en la perdida, pero a partir de nuestro segundo cliente solo disminuirá la ganancia al 10%, todo lo anterior de manera mensual.

5.1.3. La tercera etapa estará comprendida en la retención de nuestros clientes a través de

a). automatización de procesos de solicitud de información, entrega de estados financieros y agilización de aprobación y firma de documentos, permitiendo la oportunidad en nuestra propuesta de valor sin perder calidad en la información lo

anterior acompañado de encuestas de satisfacción a los gerentes y a los encargados del área contable en la empresa (parte esencial del proceso, son los que nos suministran la información semanalmente) permitiendo identificar, debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas, donde, a través del método Kaizen, mejoremos nuestro servicio en cada punto de nuestro proceso, b) Método de fidelización, con descuentos del 5% sobre el los dos siguientes meses, por referirnos a otras empresas del sector, (este se hará efectivo cuando el nuevo

cliente firme con nosotros) y c) con el posicionamiento de marca a través de redes sociales (instgram, facebook e tiktok) de manera orgánica, a través de tres pilares (educativo: datos de cómo mejorar procesos contables y explicación de los rubros y su influencia en la empresa, informativo: actualización normativo en el área contable y del sector hotelero, interacción: historias donde los seguidores puedan resolver sus inquietudes; para lo anterior se realizara un cronograma de publicaciones, entre reels (50%), imágenes(30%) e historias con preguntas (20%), en donde buscaremos escalar la cantidad de seguidores de 0 a 300, una vez alcanzada esta meta, se maneja pauta a través de microinfluenciadores¹¹ del sector que nos permitan llegar a 1000 seguidores, una vez alcanzado este objetivo ahí si realizar pauta pagando directamente a las plataformas para que impulsen nuestras publicaciones.

5.2. Proceso Operativo de Tesorería

Nuestros clientes pagarán nuestros servicios al mes vencido, una vez que los informes hayan sido entregados y aprobados. Los pagos se realizarán principalmente mediante transferencias bancarias a cuentas de Davivienda o Daviplata, aunque también aceptaremos efectivo en casos de fuerza mayor. La tarifa mínima para nuestros servicios será de \$1,500,000, ajustándose en función del nivel de ingresos, los activos o el patrimonio de cada empresa, así como la cantidad de documentación que se deba analizar. Para definir los precios, utilizaremos el concepto de materialidad de las Normas de Auditoría Financiera, tomando como referencia un 1% de los activos (si la empresa posee construcciones y terrenos) o un 0.75% de los ingresos. En todo caso,

¹¹ Influenciadores con menos de 100.000 seguidores.

la tarifa nunca será inferior a \$1,500,000 y se ajustará según la cantidad de información y la responsabilidad del trabajo.

5.3. Estructura de costos

En principio, el aporte inicial permitirá cumplir con las proyecciones hasta lograr el punto de equilibrio. (Figura “Porte Inicial”) Con el desarrollo de la operación, los

APORTE INICIAL		
ELEMENTO	CANTIDAD	VALOR
ESCRITORIO	1	-
SILLA	1	-
COMPUTADOR	1	-
IMPRESORA	1	670,000
RESMA	1	20,000
LAPIZ	1	2,000
BORRADOR	1	500
LAPICERO	1	2,000
PLAN CELULAR	1	40,000
SOFTWARE ERP SIIGO NUBE GRATIS	1	-
ANTIVIRUS	1	-
EFFECTIVO		2,000,000
TOTAL		2,734,500

costos más importantes para nuestra compañía incluyen varias áreas clave que garantizan el correcto funcionamiento del negocio. Migrar a World Office como nuestro ERP (Enterprise Resource Planning) propio tendrá un costo de \$184,000 mensuales, permitiéndonos gestionar eficientemente las operaciones contables y financieras. Además, utilizaremos licencias de software

esenciales como Office 365 por \$50,000 mensuales y antivirus por \$103,000 mensuales. Para el almacenamiento seguro de la información, adquiriremos un disco duro externo con un pago único de \$185,000. Contaremos con un servicio de soporte técnico de \$50,000 mensuales para asegurar que nuestras herramientas digitales funcionen sin contratiempos. Los servicios públicos se estiman en \$270,000 para energía, \$122,000 para el acueducto y \$147,000 para internet mensualmente, esenciales para mantener las operaciones de la oficina y garantizar la conectividad con los clientes. Se ha planificado una inversión de \$200,000 en Facebook y/o google para aumentar el alcance de nuestra empresa, aunque es necesario investigar más a

fondo su impacto y alcance. Un costo significativo será el salario de una auxiliar administrativa/contable de \$2,000,000 mensuales, recurso humano que se incorporará a medida que la empresa crezca, con la estructura establecida de contratar un auxiliar contable por cada cinco clientes, lo cual garantiza un apoyo adecuado para las operaciones contables.

5.4. Proyección Financiera

A continuación, se explica la proyección de ingresos teniendo en cuenta el presupuesto de costos y gastos:

El negocio está planteado en la asociación de contadores, de tal manera que el ingreso neto de cada socio contador (en cuanto su trabajo) sea directamente proporcional a la responsabilidad con cada cliente a su cargo, la firma se encargará de temas administrativos y ventas, por lo que al socio solo le queda realizar su trabajo como contador, sin preocuparse por vender o conseguir clientes, teniendo clara esta relación, el valor de cada cliente, se manejará 50/50 entre la firma y el socio contador, de ahí en adelante, el 50% de la firma será destinado a los gastos administrativos y de ventas a los que está comprometida.

Entendido el funcionamiento de la firma, el modelo se escala así:

- a) cada socio contador podrá ocuparse máximo de 5 clientes
- b) a partir del 5to cliente, se iniciará la contratación de auxiliares contables que apoyen las actividades de los socios contadores bajo un (1) SMMLV, y así, cada 5 clientes y;
- c) con lo anterior estructuramos la primera parte de resultados del modelo de negocio, en donde el 50% de los contadores se toma como aporte a la sociedad y el salario de los auxiliares contables se toman como costo directo de la operación, y los

sumados estos dos, se restan al pago de los clientes que serían el ingreso bruto.

Tabla 8. Escala de Ingresos y Costos operativos proyectados.

no. Socios	APORTE SOCIAL SOCIOS CONTADORES				COSTO OPERATIVO		INGRESO BRUTO	
	No. CLIENTES	VALOR MIN VENTA	APORTE 50%	INGRESO PARA EL SOCIO	No. AUXILIAR CONTABLE	SALARIO		
1	1	1.500.000	750.000	750.000		-	750.000	
	2	3.000.000	1.500.000	1.500.000		-	1.500.000	
	3	4.500.000	2.250.000	2.250.000			2.250.000	
	4	6.000.000	3.000.000	3.000.000			3.000.000	
	5	7.500.000	3.750.000	3.750.000		2.020.162	1.729.838	
2	6	9.000.000	4.500.000	4.500.000	1	TIEMPO COMPLETO	2.020.162	2.479.838
	7	10.500.000	5.250.000	5.250.000			2.020.162	3.229.838
	8	12.000.000	6.000.000	6.000.000			2.020.162	3.979.838
	9	13.500.000	6.750.000	6.750.000			2.020.162	4.729.838
	10	15.000.000	7.500.000	7.500.000				4.040.324
3	11	16.500.000	8.250.000	8.250.000	2	TIEMPO COMPLETO	4.040.324	4.209.676
	12	18.000.000	9.000.000	9.000.000			4.040.324	4.959.676
	13	19.500.000	9.750.000	9.750.000			4.040.324	5.709.676
	14	21.000.000	10.500.000	10.500.000			4.040.324	6.459.676
	15	22.500.000	11.250.000	11.250.000				6.060.486
4	16	24.000.000	12.000.000	12.000.000	3	TIEMPO COMPLETO	6.060.486	5.939.514
	17	25.500.000	12.750.000	12.750.000			6.060.486	6.689.514
	18	27.000.000	13.500.000	13.500.000			6.060.486	7.439.514
	19	28.500.000	14.250.000	14.250.000			6.060.486	8.189.514

Fuente: elaboración propia

d) Como resultado tendremos la Utilidad bruta (ingreso bruto de la firma), de donde empezamos cubrir los gastos administrativos y de ventas, estructurados literal 5 de este apartado.

e) Entendiendo que la cantidad de trabajo administrativo es directamente proporcional a la cantidad de clientes se dispone que, a partir del 5to cliente, se inicie la contratación de un auxiliar administrativo-contable que apoye el este proceso de la firma, iniciando con medio tiempo que cueste medio SMMLV y escalando por medios tiempos cada 5 clientes.

f) Con lo explicado en los puntos anteriores, tenemos definidos ingresos brutos, costos operativos, gastos fijos, utilidades y rendimientos de los aportes sociales,

estos últimos explicados en el cuadro anterior en cifras (ABS¹²) y en porcentajes (RELA¹³).

Tabla 9. Escala de Gastos fijos y Proyección de utilidades.

INGRESO BRUTO	GASTOS FIJOS			PROYECCION UTILIDAD		RENDIMIENTO APORTE		
	ADMINISTRATIVOS	AUX ADMIN	TOTAL	ABS	RELA	ABS	RELA	
750.000	1.126.000	-	1.126.000	-	376.000	-50%	376.000	-50%
1.500.000	1.126.000	-	1.126.000	374.000	25%	374.000	25%	
2.250.000	1.126.000	-	1.126.000	1.124.000	50%	1.124.000	50%	
3.000.000	1.126.000	-	1.126.000	1.874.000	62%	1.874.000	62%	
1.729.838	1.126.000	-	1.126.000	603.838	35%	603.838	16%	
2.479.838	1.126.000	1.212.467	2.338.467	141.371	6%	70.685	2%	
3.229.838	1.126.000	1.212.467	2.338.467	891.371	28%	445.685	8%	
3.979.838	1.126.000	1.212.467	2.338.467	1.641.371	41%	820.685	14%	
4.729.838	1.126.000	1.212.467	2.338.467	2.391.371	51%	1.195.685	18%	
3.459.676	1.126.000	1.212.467	2.338.467	1.121.209	32%	560.604	7%	
4.209.676	2.252.000	2.020.162	4.272.162	-	62.486	-1%	20.829	0%
4.959.676	2.252.000	2.020.162	4.272.162	687.514	14%	229.171	3%	
5.709.676	2.252.000	2.020.162	4.272.162	1.437.514	25%	479.171	5%	
6.459.676	2.252.000	2.020.162	4.272.162	2.187.514	34%	729.171	7%	
5.189.514	2.252.000	2.020.162	4.272.162	917.352	18%	305.784	3%	
5.939.514	2.252.000	2.020.162	4.272.162	1.667.352	28%	416.838	3%	
6.689.514	2.252.000	2.020.162	4.272.162	2.417.352	36%	604.338	5%	
7.439.514	2.252.000	2.020.162	4.272.162	3.167.352	43%	791.838	6%	
8.189.514	2.252.000	2.020.162	4.272.162	3.917.352	48%	979.338	7%	

Fuente: elaboración propia

Así entendemos que el negocio en un principio genera pérdidas pero que a medida que se va escalando va aumentando su utilidad, esto permite:

g) Contar con salvaguardas que sorteen los imprevistos: capitalizando y realizando reservas legales.

h) Caja menor se define que será el 6% de utilidades antes de impuestos

¹² Variación Abstracta

¹³ Variación Relativa

6. Análisis de riesgos

Tabla 10. Matriz de Riesgos

MATRIZ DE RIEGOS							
TIPO DE RIESGO	ACTOR	DESCRIPCIÓN DEL RIESGO	GRAVEDAD DEL RIESGO	PROBABILIDAD DE RIESGO	IMPACTO INTERNO	IMPACTO EXTERNO	Total
Financiero/Entorno	Proveedores	Costos altos de parte de los proveedores que nos cambien el presupuesto y superen nuestro punto de equilibrio	3	2	2	1	8
Organizacional	Proveedores	Soporte tecnico deficiente en tecnologia	1	3	4	4	12
Humano	Socios/proveedores (Psicologo)	Mala práctica contable y falta de	1	2	4	4	11
Financiero	Empleados	cobro y pago de cartera que no garanticen liquidez	2	1	4	1	8
Mercado	Empleados (CEO)	Poca competencia en el mercado	2	4	1	4	11
Organizacional	Socios	Baja calidad del servicio y relacion con los clientes	1	1	1	4	7
Operacional	Cientes/Empleados	Informacion incompleta	1	4	3	1	9
Humano	Proveedores (Abogado)	Acuerdos con vacios legales	1	1	4	1	7
Humano	Proveedores (Abogado)	Falta de detalle en los compromisos	2	1	4	1	8
Operacional	Cientes	Procesos y procedimientos desorganizados	3	2	4	1	10
tabala de convecciones			1 Intolerable	1 Improbable	1 Bajo	1 Bajo	
			2 Indeseable	2 Posible	2 Medio	2 Medio	
			3 Aceptable	3 Probable	3 Alto	3 Alto	
			4 Tolerable	4 Muy Probable	4 Extremo	4 Extremo	

Fuente. Creación propia

GESTIÓN CONTABLE Y TRIBUTARIA

6.1. Análisis de la Matriz de Riesgos

6.1.1. Riesgo Financiero/Entorno: Costos altos de proveedores

Descripción del riesgo: Los proveedores pueden elevar sus precios, lo que modificaría el presupuesto y superaría el punto de equilibrio.

- **Gravedad (3):** El impacto es alto, ya que afecta directamente la rentabilidad.
- **Probabilidad (2):** Existe una posibilidad moderada de que esto ocurra.
- **Impacto interno (2) y externo (1):** Principalmente afecta los márgenes internos.

Mitigación: Este riesgo se puede reducir organizando un proceso de órdenes de compra que garantiza múltiples cotizaciones antes de cada adquisición, además de llegar a acuerdos de fidelidad con los proveedores para mantener precios constantes.

6.1.2. Riesgo Organizacional: Soporte técnico deficiente

Descripción del riesgo: Deficiencias en el soporte técnico por parte de proveedores tecnológicos.

- **Gravedad (1):** El impacto inmediato es bajo.
- **Probabilidad (3):** Es probable que ocurra.
- **Impacto interno (4) y externo (4):** Afecta tanto la eficiencia interna como la experiencia de los clientes.
Mitigación: Es esencial establecer un canal de comunicación claro y eficiente con el proveedor para resolver incidentes rápidamente y de manera efectiva.

6.1.3. Riesgo Humano: Mala práctica contable y falta de ética

Descripción del riesgo: Existe el riesgo de que los socios y proveedores involucrados en el área contable incurran en malas prácticas o conductas poco éticas.

- **Gravedad (1):** Baja inicialmente.
- **Probabilidad (2):** Puede suceder, pero no es frecuente.
- **Impacto interno (4) y externo (4):** Afecta tanto la operación como la reputación de la firma.
Mitigación: Implementar procesos de selección de personal basados en principios de humanización y profesionalismo es clave para evitar malas prácticas contables y fomentar conductas éticas.

6.1.4. Riesgo Financiero: Gestión de cartera que no garantiza liquidez

Descripción del riesgo: Falta de eficiencia en la gestión de cobros y pagos, comprometiendo la liquidez.

- **Gravedad (2):** Moderada.
- **Probabilidad (1):** Baja probabilidad de ocurrencia.
- **Impacto interno (4) y externo (1):** Afecta significativamente la liquidez interna.
Mitigación: La automatización y eficiencia en los sistemas de cobro y pago pueden ayudar a asegurar el flujo de caja necesario para la operación continua.

6.1.5. Riesgo de Mercado: Poca competencia en el mercado

Descripción del riesgo: El mercado con poca competencia podría llevar al estancamiento.

- **Gravedad (2):** Moderada.
- **Probabilidad (4):** Muy probable en ciertos contextos de mercado.

- **Impacto interno (1) y externo (4):** Principalmente afecta la percepción externa y la capacidad de mantenerse competitivo.
Mitigación: Analizar el mercado constantemente y buscar innovación para evitar el estancamiento, incluso sin una competencia directa fuerte.

6.1.6. Riesgo Organizacional: Baja calidad del servicio

Descripción del riesgo: La baja calidad del servicio o relaciones deficientes con los clientes pueden dañar la reputación.

- **Gravedad (1) y Probabilidad (1):** Bajo riesgo tanto en gravedad como en probabilidad.
- **Impacto externo (4):** Afecta principalmente la relación con los clientes y la imagen externa.
Mitigación: Implementar un sistema de retroalimentación continua y mejorar la calidad en la atención al cliente.

6.1.7. Riesgo Operacional: Procesos desorganizados

Descripción del riesgo: Procesos internos ineficientes pueden llevar a problemas operativos.

- **Gravedad (3) y Probabilidad (2):** El riesgo es considerable y moderadamente probable.
- **Impacto interno (4):** Tiene un fuerte impacto en la eficiencia interna.
Mitigación: Reorganizar y documentar adecuadamente los procesos internos.

6.2. Riesgos mitigados por los socios/proveedores

- **Socio administrador y financiero:** Reducir riesgos administrativos al supervisar los pagos a proveedores, nómina y la gestión de costos. Su labor también abarca el análisis de mercado, lo que ayuda a mantener la competitividad del bufete.
- **Socios contadores:** Ayudan a mitigar el riesgo de ineficiencia y procrastinación, ya que sus ingresos están directamente ligados a la satisfacción de los clientes.
- **Auxiliares contables:** Mitigan el riesgo de información incompleta, siendo los primeros en detectar y solucionar problemas.
- **Psicólogo y abogado:** Contribuyen a seleccionar personal ético ya mitigar riesgos legales que podrían generar costos innecesarios.

6.3. Costos reducidos

- **Socios contadores:** Al contratar contadores por nómina se pueden reducir los costos operativos en un 29%, debido a la eliminación de gastos por cumplimiento de horarios inflexibles.
- **Auxiliares contables:** Garantizar la estabilidad del personal mediante planos de carrera reducen la rotación, lo que disminuye los costos en un 50%.

- **Proveedores externos:** Psicólogo, abogado y publicista, al trabajar como outsourcing, reducen los costos de nómina en un 90%, y al mismo tiempo aseguran procesos eficientes que evitan gastos innecesarios.

El análisis de la matriz de riesgos revela varios factores críticos que pueden impactar la operación y sostenibilidad del servicio. Los riesgos financieros incluyen el incremento de costos por parte de proveedores, lo que afecta la rentabilidad, y la gestión ineficiente de cobros y pagos, comprometiendo la liquidez. Los riesgos organizacionales y operacionales destacan la deficiencia en soporte técnico y la desorganización de procesos internos, ambos afectando la eficiencia y la experiencia del cliente. En cuanto a los riesgos humanos, aunque la probabilidad de malas prácticas contables es baja, su impacto en la reputación es significativo, y se recomienda seleccionar personal ético y profesional. Los riesgos de mercado, como la poca competencia, pueden llevar al estancamiento y afectar la percepción externa, mientras que la baja calidad del servicio impacta la relación con los clientes. Los socios y proveedores juegan un rol clave en la mitigación de estos riesgos, desde supervisar pagos hasta seleccionar personal. Además, la reducción de costos mediante la contratación eficiente de personal y el uso de outsourcing contribuye a la sostenibilidad financiera.

En conclusión, aunque la matriz de riesgos destaca áreas clave que pueden afectar la sostenibilidad del negocio, como los costos elevados de proveedores y malas prácticas contables. Sin embargo, mediante acuerdos estratégicos, mejoras en la selección de personal y una gestión proactiva con socios y proveedores, se pueden mitigar estos riesgos, reducir costos y optimizar la eficiencia operativa, fortaleciendo así la competitividad y rentabilidad a largo plazo.

7. Análisis legal y normativo

7.1. Creación de la empresa

La creación de la empresa tendrá dos momentos importantes, el primero, donde se inician operaciones a través de una figura jurídica de persona natural, en este caso mi persona Juan David Gomez Tabares y el segundo momento es cuando se inicien sociedades con los demás contadores, donde, por condiciones de ambas partes, se considere necesario la creación de una Persona Jurídica.

Para la primera parte es indispensable los siguientes elementos, tarjeta de profesional como contador y RUT, cámara de comercio no es de obligatoriedad puesto que la actividad de **MGT Gestión Integral**, es una prestación de servicio inherente a profesión liberal¹⁴ y según el artículo 23 literal 5, del código de comercio en Colombia, “No son actos mercantiles: ... 5) La prestación de servicios inherentes a las profesiones liberales”; continuando, para el RUT, que es gratuito basta con ingresar al portal DIAN en internet y de manera virtual se realiza la inscripción (es importa aclarar que Juan David Gomez Tabares ya se encuentra inscrito en el RUT) y para la tarjeta profesional, según la resolución D-0035-2024 del 19 de junio de 2024 de la Junta Central de Contadores se precisan los siguientes requisitos:

- Formulario electrónico a través de la página web
- Fotografía a color, 3x4 cms, 342x387 pixeles, con Resolución a 300 dpi., tomadas de frente y con fondo blanco.
- Documento en formato PDF ampliado al 150% de la cédula de ciudadanía o cédula de extranjería del solicitante.

¹⁴ En Colombia, las **profesiones liberales** son aquellas actividades en las que predomina el ejercicio del intelecto y que requieren una habilitación a través de un título académico (Gerencie.com, 2022)

- Documento en formato PDF del comprobante de pago y/o consignación bancaria, a nombre del solicitante; la referencia de la consignación deberá corresponder al número de identificación del solicitante.
- Documento en formato PDF del acta de grado expedida por la Institución de Educación Superior, debidamente, autorizada por la entidad competente. En caso que el título profesional de Contador Público, o denominación equivalente, sea otorgado por institución de educación superior extranjera o por institución legalmente reconocida por la autoridad competente en el respectivo país para expedir títulos de educación superior, deberá anexar en formato PDF, el documento que acredite la convalidación y/o concepto favorable correspondiente, expedido por autoridad competente.
- Documento en formato PDF, en un solo archivo, de la constancia de experiencia en actividades de la ciencia contable en los términos previstos en los artículos 29, 30 y 31 de la presente Resolución.
- Documento en formato PDF, en un solo archivo, del RUT completo de la empresa que emite la constancia de experiencia técnico contable, donde se evidencie el registro del representante legal y contador público o revisor fiscal de la empresa.
- Documento en formato PDF, en un solo archivo de mínimo dos (2) documentos soportes que acrediten mínimo dos (2) de las actividades relacionadas en la constancia de experiencia técnico contable.
- Documento en formato PDF, en un solo archivo, correspondiente al contrato de vinculación laboral o contractual entre el solicitante y la persona jurídica o natural certificante. En caso de que la vinculación sea verbal u otro tipo de relación jurídica, deberá manifestarlo en la constancia de experiencia técnico – contable.

Una vez adjuntada toda esta información, y la Junta central de Contadores apruebe y emita la tarjeta profesional, y junto con el RUT, se podrá dar inicio oficialmente a las operaciones de la **MGT Gestión Integral**.

Por otro lado, la siguiente información, también importante para inicio de operaciones, se encuentra lista:

- Canales de contacto institucionales
 - a) WhatsApp: 3102999936
 - b) comercialmgtgestion@gmail.com
 - c) gerenciamgtgestion@gmail.com
 - d) recepcionmgtgestion@gmail.com
 - e) calidadmgtgestion@gmail.com
- Cuentas bancarias (persona natural)
 - a) Ahorros Davivienda
 - b) Daviplata y/o nequi
- Imagen institucional

7.2. Análisis normativo del servicio

7.2.1. Normativa Consultoría integral: con el fin de que asegure que todas las prácticas

contables, tributarias y financieras de nuestro servicio se ajusten a las normativas vigentes, proporcionando tranquilidad a nuestros clientes sobre el cumplimiento legal. Además, la normativa adicional con la que se relaciona nuestro servicio con el servicio de nuestros clientes en el sector de Hotelería y Turismo en Colombia, por lo que, el siguiente normograma proporciona una guía clara y estructurada que alinearán las acciones de **MGT Gestión Integral** con su misión y los requerimientos normativos aplicables:

Tabla 11. Normograma Consultoría Integral (operación)

Norma	Descripción	Aplicación a la misión
Decreto 2420	Marco Técnico Normativo para los Preparadores de Información Financiera que conforman Grupo 2	Establece las normas y principios contables que deben seguirse para garantizar la transparencia y veracidad de la información financiera presentada por las empresas del sector hotelero y turístico.
Decreto 302 de 2015	Modificación del Decreto 2420 sobre los marcos técnicos normativos para los preparadores de información financiera	Ajustes y precisiones adicionales al marco normativo, garantizando la adecuación y cumplimiento de las normas contables.
Decreto 2483 de 2018	Modificaciones y aclaraciones adicionales a los marcos técnicos normativos	Actualizaciones y adaptaciones a los requerimientos específicos del sector, asegurando el cumplimiento continuo de las normativas contables.
Ley 43 de 1990	Ley de ética profesional de la contaduría pública	Regula el ejercicio de la profesión contable, asegurando que los servicios prestados cumplan con los estándares éticos y profesionales requeridos.
Norma Internacional de Control de Calidad 1 (NICC 1)	Establece responsabilidades y objetivos de las firmas de auditoría en cuanto a su sistema de control de calidad	Garantiza que los servicios contables y de auditoría ofrecidos a los clientes del sector hotelero y turístico cumplan con los más altos estándares de calidad y ética.
Estatuto Tributario de Colombia (Decreto 624 de 1989)	Regula los impuestos nacionales, incluyendo el impuesto sobre la renta, el impuesto de timbre, y la retención en la fuente	Asegura el cumplimiento de las obligaciones tributarias y la correcta presentación de declaraciones fiscales.

Para la siguiente tabla, es importante aclarar que, el cumplimiento de estas normas está determinada por diferentes variables en cuanto a la operación y características específicas de cada cliente, que pueden ser: Ingresos brutos y/o Activos totales, entre otras.

Tabla 12. Normograma de cumplimiento a partir de la Consultoría Integral en el sector de Hotelería y Turismo en Colombia.

Informe	Normativa	Entidad	Descripción
Estados Financieros (Estado de Situación Financiera, Estado de Resultado Integral y Estado de Flujos de Efectivo)	NIIF y Decreto 2420 de 2015	Superintendencia de Sociedades	Presentación anual de la situación financiera, resultados operativos y flujos de efectivo de la empresa.
Informe de Gestión	Artículo 446 del Código de Comercio	Superintendencia de Sociedades	Informe anual que incluye información sobre el desarrollo de los negocios, estado financiero y gestión durante el ejercicio.
Acta de Publicación de Estados Financieros	Requerido por la Superintendencia de Sociedades	Superintendencia de Sociedades	Documento que certifica la divulgación de los estados financieros a los accionistas y autoridades regulatorias.
Registro Nacional de Turismo (RNT)	Ley 300 de 1996 (Ley General de Turismo) y sus modificaciones	Ministerio de Comercio, Industria y Turismo	Inscripción y actualización periódica de información para asegurar el cumplimiento de requisitos legales y normativos del sector.
Informes a la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC)	Ley 1480 de 2011 (Estatuto del Consumidor)	Superintendencia de Industria y Comercio	Informes relacionados con la calidad y seguridad de los servicios turísticos ofrecidos y cumplimiento de normas de protección al consumidor.
Informes al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MINCIT)	Diversas resoluciones y normativas del MINCIT	Ministerio de Comercio, Industria y Turismo	Informes estadísticos y de comportamiento del sector turismo, incluyendo información financiera y operativa relevante.
Declaración de Impuestos (Impuesto sobre la Renta, Impuesto de Timbre, Retención en la Fuente)	Estatuto Tributario de Colombia	Dirección General de Impuestos Nacionales	Presentación de declaraciones fiscales y cumplimiento de obligaciones tributarias según el Estatuto Tributario.

7.3. Análisis normativo y legal de la venta del servicio

La venta de servicios contables y tributarios en Colombia está sujeta a un marco regulatorio estricto que busca garantizar la calidad y la transparencia de los servicios

prestados. Este análisis normativo y legal tiene como objetivo proporcionar una visión clara de las principales normas y regulaciones que rigen la prestación de estos servicios, especialmente en el contexto de la misión de **MGT Gestión Integral**.

Tabla 13. Normograma de la venta de servicios de Consultoría Integral

Norma	Descripción	Aplicación a la misión
Ley 1480 de 2011	Estatuto del Consumidor	Protege, promueve y garantiza la efectividad y el libre ejercicio de los derechos de los consumidores, así como ampara el respeto a su dignidad y a sus intereses económicos.
Decreto 410 de 1971	Código de Comercio	Regula las actividades comerciales y mercantiles, asegurando que las operaciones y contratos se realicen conforme a las disposiciones legales.
Estatuto Tributario de Colombia (Decreto 624 de 1989)	Regula los impuestos nacionales, incluyendo el impuesto sobre la renta, el impuesto de timbre, y la retención en la fuente	Asegura el cumplimiento de las obligaciones tributarias y la correcta presentación de declaraciones fiscales.
Decreto 302 de 2015	Modificación del Decreto 2420 sobre los marcos técnicos normativos para los preparadores de información financiera	Ajustes y precisiones adicionales al marco normativo, garantizando la adecuación y cumplimiento de las normas contables.

Tabla 14. Normativa posventa de servicio de Consultoría Integral

Informe	Normativa	Entidad	Descripción
Estados Financieros (Estado de Situación Financiera, Estado de Resultado Integral y Estado de Flujos de Efectivo)	NIIF y Decreto 2420 de 2015	Superintendencia de Sociedades	Presentación anual de la situación financiera, resultados operativos y flujos de efectivo de la empresa.
Informe de Gestión	Artículo 446 del Código de Comercio	Superintendencia de Sociedades	Informe anual que incluye información sobre el desarrollo de los negocios, estado financiero y gestión durante el ejercicio.
Acta de Publicación de Estados Financieros	Requerido por la Superintendencia de Sociedades	Superintendencia de Sociedades	

8. Cronograma

Cabe aclarar que, el inicio de la prestación del servicio de Consultoría Integral depende netamente de la emisión de la tarjeta profesional como Contador Público, debido a que, primero, es esta la que acredita y respalda la prestación del mismo por parte de **MGT Gestión Integral** y segundo, por la naturaleza orgánica del proyecto, por lo anterior no hay una fecha exacta de inicio. Teniendo en cuenta esto, las fechas del siguiente cronograma (a corto plazo) pueden tener variaciones

8.1.Lanzamiento

En este pilar del cronograma se buscan dos objetivos, el primero, es crear las redes sociales a través de las que se va a construir marca y reconocimiento de **MGT Gestión Integral**, las redes sociales que decidimos manejar son Facebook, Instagram y LinkedIn, y segundo, por este mismo medio, realizar el lanzamiento del proyecto para iniciar operaciones a través de un StoryTelling¹⁵, en el que se comunique la misión, visión y propuesta de Valor de **MGT Gestión Integral**.

En este pilar del cronograma se va dar inicio a la estrategia de ventas antes mencionada en el punto 4.1. del presente documento, en donde se detallan las actividades a realizar en la primera etapa, la cual consiste en creación y alimentación de base de datos de prospectos de clientes junto con el inicio de llamadas y la segunda etapa, que consiste en la citación de con clientes para escuchar sus necesidades, realizar propuesta y dar cierre a negociaciones, para de ahí iniciar operaciones.

Todo este cronograma va estar acompañado, además, de una programación de marketing digital en la que simultáneamente a los procesos de ventas se vaya

¹⁵ Técnica de comunicación que consiste en contar historias para transmitir un mensaje.

construyendo la imagen institucional y su reconocimiento, a través de tres, los cuales son: a) normativas vigentes, b) actualización de proceso organizacionales relaciones con lo contable, lo financiero y lo tributario, y c) noticias del sector de nuestros clientes, pilares que serán comunicados a través de Historias, Post y Reels.

8.2.Hitos:

A partir de este cronograma inicial contemplamos 3 hitos importantes:

8.2.1. A la fecha de lanzamiento tener 100 seguidores en redes sociales.

8.2.2. Al mes de iniciar alimentación de base de datos tener 300 prospectos y 200 seguidores en redes sociales.

8.2.3. Al mes de iniciar llamadas haber concretado 25 citas y tener el primer cliente.

8.3.Metas

Basados en nuestra propuesta de valor y nuestra misión y visión, en **MGT Gestión Integral**, nos hemos trazado las siguientes metas:

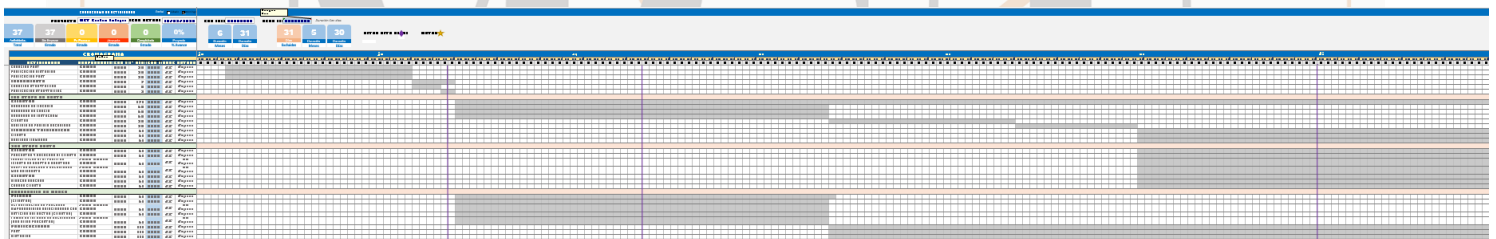
8.3.1. Corto plazo: este periodo esta dividido en dos etapas, una etapa de 6 meses en la que esperamos conseguir los 2 primeros clientes, lograr el retorno de la inversión y llegar a 500 seguidores en nuestras redes sociales; seguido de este, se comprenden otros 6 meses, en donde tendremos 5 clientes, contaremos con nuestro primero socio contador y aumentaremos los seguidores en redes sociales a 1500, de manera orgánica.

8.3.2. Mediano plazo: comprendido en un máximo de 36 meses a partir del inicio de operaciones, lograremos, los 5000 seguidores en nuestras redes sociales, tener 20 clientes a los que les estemos aportando valor, contar con nuestra primera oficina presencial y contar con un equipo de trabajo comprendido por 4 socios

contadores, 3 auxiliares contables y 1 asistente administrativa, contribuyendo así a la construcción social de Caldas.

8.3.3. Largo plazo: periodo comprendido en un máximo de 60 meses, en **MGT Gestión Integral**, estaremos ubicados y referenciados como una empresa líder en la consultoría integral (contable, tributario y financiera) para empresas del sector de la hotelería y turismo en Caldas, con al menos 30 clientes incluidos los iniciales y 10.000 seguidores en nuestras redes sociales, a los que les estemos aportando valor y buscando la posibilidad de expansión de nuestros servicios a otro departamento de Colombia.

Tabla 15. Imagen cronograma a corto plazo (6 meses)



El cronograma anterior se encontrará completo en el siguiente link: [Cronograma de Actividades.xlsx](#)¹⁶

9. Conclusión

En **MGT Gestión Integral** ayudamos a las empresas del sector de Hotelería y Turismo en Caldas a tomar control de sus finanzas y mejorar su competencia a través de la auditoria contable, la planeación tributaria y el análisis financiero y; como consecuencia generamos valor en las empresas y sus colaboradores, aumentamos la

¹⁶ Anexo 1

competencia en la economía y, mejoramos la imagen del contador público, dignificando su trabajo y ampliando su perspectiva laboral.



Bibliografía

- Banco Mundial. (2021). Obtenido de Facilidad para pagar impuestos y competitividad empresarial.: <https://www.worldbank.org/en/topic/taxation>
- Brown, A. &. (2022). Advanced Data Analytics in the Hospitality and Tourism Industry. *Journal of Business Research*, 567-580.
- Business Research Insights. (2023). *Tamaño del mercado de servicios de subcontratación de finanzas y contabilidad*. Obtenido de www.businessresearchinsights.com/es/market-reports/finance-and-accounting-outsourcing-services-market-111929
- Deloitte Insights. (2021). Obtenido de Quality of Financial Reporting and Market Confidence: <http://www2.deloitte.com/global/en/pages/about-deloitte/articles/quality-financial-reporting.html>
- Ernst & Young. (2021). Obtenido de La importancia de la precisión en los registros contables para la estabilidad financiera: https://www.ey.com/es_gl/accounting-financial-reporting
- Gerencie.com. (2022). *Profesión liberal*. Obtenido de <https://www.gerencie.com/profesion-liberal.html>
- Gonzalez, A., & Marintez, J. (2024). Energías Renovables en la Gestión Empresarial. *Revista de Sostenibilidad Empresarial*, 98-113.
- Grupo bancolombia. (28 de junio de 2024). *Capital Inteligente*. Obtenido de Reportes del sector hotelaría y turismo en Colombia en 2024: <https://www.bancolombia.com/empresas/capital-inteligente/especiales/informes-sectoriales/sector-hoteleria-turismo>
- Harvard Business Review. (2020). Obtenido de El futuro de los programas de lealtad del cliente. Harvard Business Review: <https://hbr.org/2020/07/the-future-of-customer-loyalty-programs>
- Johnson, G. S. (2008). Exploración de la estrategia corporativa: Texto y casos. *Pearson Education*. Obtenido de Exploración de la estrategia corporativa: Texto y casos.
- Junta Central de Contadores. (s.f.). *Tarjeta Profesional Persona Natural*. Obtenido de Primera Vez: <https://www.jcc.gov.co/mis-tr%C3%A1mites/tarjeta-profesional-persona-natural/primera-vez>
- KPMG. (2020). Obtenido de Mejores prácticas en la gestión de registros para el cumplimiento y la precisión: <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2020/01/financial-reporting.html>
- Lidera Coach. (2024). *La capacitación en habilidades blandas*. Obtenido de lideracoach.com/blog/la-capacitacion-en-habilidades-blandas/
- LiveAgent. (2024). *12 habilidades blandas de servicio al cliente imprescindibles en 2024*. Obtenido de www.liveagent.es/academia/habilidades-blandas-servicio-cliente/
- López, C. (2023). Beneficios Económicos de la Implementación de Paneles Solares en Empresas. *Journal of Environmental Economics*, 145-160.
- Lopez, R. (2023). Monitoreo Financiero en Tiempo Real y sus Beneficios. *International Journal of Financial Studies*, 45-60.

McKinsey Global Institute. (2018). Obtenido de El futuro del trabajo: Automatización, IA y transformación digital: <https://www.mckinsey.com/business-functions/mckinsey-digital/our-insights/future-of-work-automation-ai-and-digital-transformation>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MINCIT). (23 de enero de 2025). *Informes de turismo*. Obtenido de <https://www.mincit.gov.co/estudios-economicos/estadisticas-e-informes/informes-de-turismo>

Mordor Intelligence. (2024). *Mercado de Outsourcing de Procesos de Negocio - Análisis, tendencias y crecimiento*. Obtenido de www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/business-processing-outsourcing-market

Ortiz Anaya, H. (2018). *Análisis financiero aplicado, bajo NIIF*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

Porter, M. E. (2015). Obtenido de Cómo los productos inteligentes y conectados están transformando las empresas: <https://hbr.org/2015/10/how-smart-connected-products-are-transforming-companies>

PricewaterhouseCoopers. (2020). Obtenido de Enhancing Financial Reporting for Better Compliance and Operational Efficiency: <https://www.pwc.com/gx/en/services/audit-assurance/financial-reporting.html>

PricewaterhouseCoopers. (2020). Obtenido de Reducción de los costos de cumplimiento mediante procedimientos fiscales simplificados: <https://www.pwc.com/gx/en/services/tax/simplified-tax-procedures.html>

PricewaterhouseCoopers. (2020). Obtenido de Global Tax Strategy and Planning: <https://www.pwc.com/gx/en/services/tax/tax-strategy.html>

Sinnaps. (2025). Obtenido de 8 estrategias innovadoras de Recursos Humanos: www.sinnaps.com/blog-gestion-proyectos/estrategias-de-recursos-humanos

Smith, J. &. (2021). Accuracy in Financial Reporting through Digital Tools. Accounting Horizons.