

UNIVERSIDAD GABRIELA MISTRAL
ESCUELA DE NEGOCIO
MAGISTER EN DIRECCION DE EMPRESA MBA EXECUTIVE



PLAN DE NEGOCIOS ADSESORAME

Isadora Gallardo - Karla Passi - Héctor Rosales - Rodrigo Zapata
Proyecto de Título para optar al grado académico de Magister
Profesor Guía Claudia Scherman

Enero – 2025
Santiago - Chile

Índice de Contenido

INTRODUCCIÓN	7
CAPÍTULO 1: DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PROYECTO	9
Descripción del proyecto	9
Justificación del Proyecto	13
Objetivos	15
Alcance y limitaciones	16
Descripción del negocio	18
Descripción de los servicios	19
CAPÍTULO 2: SITUACIÓN ACTUAL	22
Análisis del Macroentorno	22
Análisis del Microentorno	26
Modelo de negocio Actual	32
CAPÍTULO 3: INVESTIGACIÓN DE MERCADO	36
Introducción y Metodología de la Investigación de Mercado	36
Objetivo General	36
Metodología	37
Tipo Muestreo	38
Tamaño de la Muestra	38
Descripción general de los encuestados y definición de grupo objetivo	39
Perfil del grupo Objetivo	44
Recomendaciones y Conclusiones	52
Descripción el Buyer Persona	59
Estimación de TAM	65
Estimación de SAM	65
Estimación de SOM	66
CAPÍTULO 4: ESTRATEGIA DE MARKETING	68
Objetivo general de la estrategia de Marketing	68
Estrategias de Branding	69
Estrategia de Producto	70
Segmentos de Producto	70
Innovación y Diferenciación	70
Estrategia de Plaza	70
Cobertura Geográfica	71
Estrategias de Distribución	71
Conclusión	73
CAPÍTULO 5: PLAN DE OPERACIONES	74

Mapa de procesos de la empresa	74
Carta Gantt.....	76
Presupuesto de operación.....	76
CAPÍTULO 6: PLAN DE RECURSOS HUMANOS	77
Estructura organigrama	77
Descripción de Roles	77
Estructura legal de la empresa	80
Política de empresa.....	81
Políticas Definidas.....	81
1. Política de Selección y Contratación	81
2. Política de Capacitación y Desarrollo	81
3. Política de Igualdad e Inclusión	81
4. Política de Evaluación del Desempeño	81
5. Política de Gestión del Talento.....	82
6. Política de Bienestar Laboral.....	82
7. Política de Uso de Tecnologías	82
8. Política de Comunicación Interna	82
9. Política de Diversificación de Servicios	82
10. Política de Ética y Compliance.....	83
Presupuesto de Remuneraciones	83
CAPÍTULO 7: PLAN FINANCIERO	85
Objetivos financieros.....	85
Proyecciones de ingresos.....	86
Costos y gastos proyectados.....	86
Inversión inicial año (0).....	87
Tasa de descuento.....	88
Flujos proyectados	88
Van positivo y primera utilidad negativa	88
CAPÍTULO 8: CONCLUSIONES	95
Modelo de negocio de Adsesorame.....	95
Conclusiones del nuevo Modelo de Negocio	98
Nuevo Propósito y Propuesta de Valor	98
Nueva imagen	100
ANEXOS	101
Formulario 29, mes de agosto 2024	101
Formulario 29, mes de septiembre 2024	101
Formulario 29, mes de septiembre 2024	102
Balance año comercial 2023	102

Balance año comercial 2024	103
Certificado de deuda por Tesorería General de la República	103
Formulario 22 Declaración de Renta año tributario 2023	104
Formulario 22 Declaración de Renta año tributario 2024	105
Patente comercial año 2024	106
Presupuestos de costos para escenarios realista y optimista año 2025	107
Presupuestos de costos para escenarios realista y optimista año 2026	107
Presupuestos de costos para escenarios realista y optimista año 2027	108
Presupuestos de costos para escenarios realista y optimista año 2028	108
Presupuesto de costos para escenarios realista y optimista año 2029	109
Presupuesto de costos para escenario pesimista año 2025	109
Presupuesto de costos para escenario pesimista año 2026	110
Presupuesto de costos para escenario pesimista año 2027	110
Presupuesto de costos para escenario pesimista año 2028	111
Presupuesto de costos para escenario pesimista año 2029	111
Proyección de Ingresos Optimista	112
Proyección de Ingresos Realista	113
Proyección de Ingresos Pesimista	114
Perfil de cargo Gerente General y socio partner	115
Perfil de cargo Encargada de Gestión Tributaria	117
Perfil de cargo Encargada de Gestión contables y administrativa	119
Perfil de cargo Community Manager	121
Perfil de cargo Analista Contable	123
Encuesta Estudio de Mercado	125
Bases de datos encuesta Investigación de Mercado	131

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1 Socios Fundadores	10
Ilustración 2 Soportes Digitales	13
Ilustración 3 Análisis PESTEL	22
Ilustración 4 Análisis PORTER	26
Ilustración 5 Análisis FODA	29
Ilustración 6 Canvas	32
Ilustración 7 Modelo Canvas Actual de Adsesorame	35
Ilustración 8 Buyer Persona.....	62
Ilustración 9 TAM, SAM, SOM.....	67
Ilustración 10 Logo Adsesorame	69
Ilustración 11 Mapa de Procesos.....	75
Ilustración 12 Plan de Recursos Humanos	77
Ilustración 13 Perfil de Cargo	79
Ilustración 14 Registro de Empresa.....	80
Ilustración 15 Propuesta Canvas Estrategia de Negocio	95
Ilustración 16 Nuevo Logo	100

Índice de Tablas

Tabla 1 Segmentación de Clientes	12
Tabla 2 Segmentación por Tramos.....	71
Tabla 3 Cronograma Operativo	72
Tabla 4 Presupuesto de Operaciones	76
Tabla 5 Presupuesto Recursos Humanos	84
Tabla 6 Ingresos Proyectados	86
Tabla 7 Costos y Gastos	87
Tabla 8 Flujo de caja Optimista	89
Tabla 9 Flujo de caja Realista	91
Tabla 10 Flujo de caja Pesimista	93

Índice de Gráfico

Gráfico 1 Distribución por género	39
Gráfico 2 Región de Residencia	40
Gráfico 3 Situación Laboral	41
Gráfico 4 Tendencia del emprendimiento	41
Gráfico 5 Grupo Objetivo	43
Gráfico 6 Distribución por Género	44
Gráfico 7 Región de Residencia	45
Gráfico 8 Situación Laboral	45
Gráfico 9 Tamaño del Emprendimiento	46
Gráfico 10 Facturación Mensual	47
Gráfico 11 Costo Actual por Servicio Contable	47
Gráfico 12 Costo Actual por Declaración de Renta	48
Gráfico 13 Rubros de los Negocios	49
Gráfico 14 Evaluación atractivo Propuesta de Valor	50
Gráfico 15 Intención de contratación conociendo Propuesta de Valor	51
Gráfico 16 Intención de contratación Conociendo Precio	52
Gráfico 17 Distribución por Género	54
Gráfico 18 Región de Residencia	55
Gráfico 19 Tamaño del Emprendimiento y/o Negocio	56
Gráfico 20 Situación Laboral	56
Gráfico 21 Costo Actual por Servicio Contable Mensual	57
Gráfico 22 Facturación Mensual Emprendimiento y/o Negocio	57
Gráfico 23 Rubros de los Negocios	58
Gráfico 24 Preferencia Modalidad de Asesoría	59

INTRODUCCIÓN

En el panorama empresarial chileno, las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) representan el núcleo del emprendimiento y la innovación. Sin embargo, pese a su papel crucial en la economía, estas empresas enfrentan barreras estructurales y operativas que dificultan su desarrollo y sostenibilidad. Entre los principales desafíos destacan la complejidad del cumplimiento normativo, las limitaciones en el acceso a herramientas de gestión modernas y la falta de acompañamiento estratégico que permita abordar sus necesidades específicas. Este contexto plantea una oportunidad para ofrecer soluciones personalizadas que potencien la competitividad de las Mipymes y fortalezcan su rol como motores de crecimiento económico.

Adsesorame SpA nace en 2021 como respuesta a estas problemáticas, con el objetivo de brindar servicios de asesoría integral que abarcan la gestión contable, tributaria, recursos humanos y estrategias de negocio. Con una visión centrada en la cercanía con el cliente y el uso eficiente de herramientas digitales, Adsesorame busca no solo garantizar el cumplimiento de las obligaciones legales, sino también convertirse en un socio estratégico que acompañe a sus clientes en todas las etapas de su desarrollo empresarial. Este enfoque permite abordar necesidades críticas, mientras se construyen relaciones de confianza basadas en la calidad y adaptabilidad del servicio.

El presente plan de negocios tiene como propósito delinear una estrategia sólida para posicionar a Adsesorame como un referente en el sector de asesorías para Mipymes. A través de un análisis profundo del entorno empresarial y la implementación de herramientas estratégicas como el modelo Canvas y el análisis FODA, se define un camino para fortalecer su propuesta de valor y consolidar su presencia en un mercado competitivo. Este trabajo también incluye una planificación detallada en áreas como marketing, operaciones, recursos humanos y finanzas, orientada a garantizar la viabilidad y sostenibilidad del proyecto.

Asimismo, este proyecto reconoce la importancia del emprendimiento femenino como un componente esencial del ecosistema empresarial. Las mujeres representan una creciente proporción de emprendedoras en Chile, lo que demuestra su capacidad de contribuir al desarrollo económico y social. Adsesorame pone especial énfasis en atender las necesidades de este segmento, ofreciendo servicios que promuevan la equidad y potencien el impacto de las mujeres en el mundo empresarial.

La elaboración de esta tesis refleja un esfuerzo colaborativo por integrar los aprendizajes adquiridos en el programa de MBA, con el objetivo de desarrollar un modelo de negocio que no solo sea rentable, sino también generador de valor para sus clientes y la comunidad. Este documento aspira

a ser una guía estratégica para el crecimiento de Adsesorame, mientras contribuye al conocimiento aplicado en el ámbito de la gestión empresarial.

De esta manera, se espera que este plan de negocios no solo respalde la viabilidad de Adsesorame como una propuesta innovadora, sino que también inspire a otras iniciativas a adoptar enfoques estratégicos integrales que promuevan un desarrollo empresarial sostenible.

CAPÍTULO 1: DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PROYECTO

Descripción del proyecto

Adsesorame SpA es una consultora creada con el propósito de transformar la manera en que los emprendedores, así como las pequeñas y medianas empresas, abordan los desafíos del crecimiento en un entorno altamente competitivo. En un país donde la legislación tributaria es estricta y está a la vanguardia de la recaudación fiscal. Los negocios enfrentan retos significativos relacionados con la formalización, la gestión contable y administrativa, y el desconocimiento de beneficios y subsidios fiscales disponibles para este sector, evidenciando la urgencia de acompañarlos desde los inicios en sus actividades económicas y en el desarrollo de ellas.

Fundada en 2021, la empresa se ha dedicado a acompañar a sus clientes en cada etapa, brindando soluciones integrales y personalizadas que van más allá del cumplimiento normativo, con un enfoque en la adopción de herramientas digitales, ayudando a construir negocios sólidos y sostenibles en el tiempo.

Especializados en gestión contable, tributaria, recursos humanos y estrategias de negocio, el equipo de Adsesorame entiende que cada cliente tiene necesidades únicas. Por eso, diseñan servicios escalables y adaptados a los objetivos y etapas de crecimiento de cada empresa. Ya sea en la apertura de un nuevo negocio, la organización de sus finanzas, la gestión de su equipo humano o la implementación de estrategias comerciales para su expansión, Adsesorame actúa como un partner estratégico confiable, enfocado en maximizar el impacto de las decisiones empresariales.

El compromiso de Adsesorame no se limita a resolver problemas inmediatos; busca también empoderar a las pequeñas y medianas empresas con conocimientos y herramientas que les permitan alcanzar sus metas a largo plazo. Su enfoque humano y profesional les ha permitido, ganarse la confianza de sus actuales clientes gracias a su capacidad para abordar los retos con creatividad, eficiencia y una visión estratégica que siempre coloca al cliente en el centro de su trabajo.

Más que una consultora, Adsesorame es un aliado en el camino hacia el éxito, trabajando codo a codo con sus clientes para que puedan enfocarse en lo que realmente importa: hacer crecer sus negocios y alcanzar sus sueños empresariales.

Fundadores



Ilustración 1 Socios Fundadores

Origen del proyecto

El proyecto nació de la necesidad de brindar un servicio de asesoría integral a pequeñas y medianas empresas. Inicialmente, el enfoque principal fue la gestión contable, pero rápidamente se amplió la oferta para incluir servicios de remuneraciones, recursos humanos y estrategias de negocio.

Con el objetivo de ofrecer un servicio completo y especializado, el equipo fundador identificó sus fortalezas, se capacitó en nuevas áreas y desarrolló una red de contactos con profesionales de diversos campos, integrándolos como consultores freelance en la empresa.

Equipo Fundador

- Daniel Díaz : Ingeniero Comercial.
- Alejandra Curaqueo : Contador Auditor.
- Isadora Gallardo : Contador Auditor.

Experiencia y roles

El equipo fundador cuenta con más de 25 años de experiencia combinada:

- Daniel Díaz: Con 26 años de experiencia como Ingeniero Comercial, se especializa en administración comercial y finanzas. Su principal aporte radica en la asesoría estratégica, ayudando a los clientes a identificar el objeto de su negocio, definir nichos de mercado y gestionar procesos administrativos relacionados con la constitución de empresas y su operación.

- Alejandra Curaqueo: Con 20 años de experiencia en contabilidad tributaria, se enfoca en garantizar el cumplimiento normativo y asesorar a los clientes en la toma de decisiones relacionadas con el pago de impuestos, considerando las leyes vigentes que impactan en el ámbito tributario.
- Isadora Gallardo: Con 5 años de experiencia en contabilidad y 10 años en administración de empresas, ha desarrollado habilidades en la gestión del personal. Su trabajo abarca desde aspectos contractuales y el ciclo de vida del empleado, hasta el desarrollo organizacional, programas de bienestar y la interacción con instituciones reguladoras y fiscalizadoras.

La combinación de estas experiencias y habilidades permite a la empresa ofrecer soluciones efectivas, personalizadas y alineadas con las necesidades específicas de sus clientes.

Segmentación de clientes

El segmento de clientes abarca empresas de diversos sectores, entre ellos:

- Construcción: Donde la asesoría se centra en estructurar costos, optimizar flujos de caja y asegurar el cumplimiento normativo.
- Salud: Incluyendo clínicas y consultas que requieren un enfoque riguroso en la gestión de personal, tributaria y contable.
- Comercio minorista: Empresas que buscan mejorar la eficiencia operativa y obtener un control más claro de sus inventarios y finanzas.
- Informática: *Startups* y pymes tecnológicas que necesitan estructuración contable y apoyo en sus etapas de crecimiento.
- Consultoría: Negocios que requieren soporte administrativo para enfocar sus esfuerzos en brindar sus servicios especializados.

Adsesorame cuenta en la actualidad con una cartera de 13 clientes. Para el Plan de Negocio se propone categorizar y clasificar por tramos de cobro por servicios en la siguiente tabla:

Segmentación de clientes

TRAMOS	N° CLIENTES	PLAN MENSUAL UF	TOTAL DE INGRESOS UF
PLAN 1	3	1	3
PLAN 2	9	1,5	13,5
PLAN 3	1	3,25	3,25
Otras asesorías	1	10	10
CLIENTES	14	15,75	29,75

Tabla 1 Segmentación de Clientes

Fuente: elaboración propia

Descripción de tramos:

- Tramo 1: Emprendimientos individuales y pequeñas empresa con un ingreso mensual hasta 100 UF.
- Tramo 2: Empresas con un ingreso mensual sobre 100 UF y hasta 200 UF.
- Tramo 3: Empresas con un ingreso mensual sobre 200 UF.

Servicios:

- Tramo 1: Servicios contables básicos, que comprenden cálculos y declaración de impuestos mensuales.
- Tramo 2: Servicios contables básicos, que comprenden cálculos y declaración de impuestos mensuales, más gestión de ciclo laboral (desde contratos a finiquitos) de hasta 2 trabajadores.
- Tramo 3: Servicios contables específicos, que comprenden cálculos y declaración de impuestos mensuales más otras obligaciones tributarias, gestión de ciclo laboral (desde contratos, liquidaciones de sueldos a finiquitos) de hasta 2 trabajadores, por cada trabajador adicional un recargo de 0.25 UF.

Soporte digital de la gestión y comunicación de Adsesorame



Ilustración 2 Soportes Digitales

Justificación del Proyecto

En el contexto del constante crecimiento de las Mipymes en Chile, impulsado por el espíritu emprendedor y la capacidad de adaptarse a las demandas del mercado, estas empresas enfrentan desafíos significativos. Entre ellos se encuentran la necesidad de cumplir con un marco normativo en constante evolución, gestionar de manera eficiente sus recursos humanos, mantenerse al día con las obligaciones fiscales y, al mismo tiempo, desarrollar estrategias que les permitan asegurar la competitividad y sostenibilidad de sus negocios en el largo plazo.

Adsesorame SpA nace como una respuesta concreta a estas necesidades, ofreciendo una asesoría integral que permite a sus clientes externalizar tareas administrativas, desde las más rutinarias hasta las más complejas, mientras reciben orientación experta para la toma de decisiones estratégicas. Este enfoque no sólo alivia la carga operativa de los emprendedores, sino que también les permite centrarse en su verdadero propósito: hacer crecer su negocio.

Contexto actual y relevancia

El entorno empresarial chileno está marcado por cambios regulatorios constantes y una rápida digitalización, que exige a las empresas adaptarse para no quedar rezagadas. La externalización de

servicios se presenta como una solución ideal para las Mipymes, que generalmente no cuentan con departamentos internos especializados. Adsesorame SpA aprovecha esta coyuntura para posicionarse como un aliado estratégico, brindando servicios que no sólo cumplen con las obligaciones legales, sino que también impulsan la eficiencia y el crecimiento empresarial.

Propuesta de valor actual

El valor diferencial de Adsesorame radica en su enfoque personalizado, diseñado para adaptarse a las características particulares de cada cliente. Más allá de ser un proveedor de servicios, se posiciona como un socio estratégico, acompañando a sus clientes en cada etapa de su desarrollo.

Pilares estratégicos del proyecto

El presente proyecto se justifica en el potencial de Adsesorame como uno de los referentes en el mercado de asesorías para las Mipymes. Para ello, se basa en tres pilares fundamentales:

- Servicio de Excelencia adaptado a cada cliente: Adsesorame entiende que cada empresa es única, por lo que su enfoque se centra en diseñar soluciones a medida que realmente impacten en la operatividad y proyección de cada cliente.
- Sustentabilidad en el largo plazo: Más allá de ofrecer soluciones inmediatas, la empresa busca construir relaciones duraderas con sus clientes, fomentando la sostenibilidad económica y operativa de sus clientes.
- Eficiencia en los procesos: La adopción de herramientas digitales y metodologías ágiles permite optimizar cada servicio, asegurando un desempeño de alta calidad y resultados tangibles para los clientes.

Objetivos

Objetivo general

Sabías tú que, en Chile, el número de mujeres que inician y gestionan sus propios negocios ha experimentado un notable aumento en los últimos años. Según el *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), el 38% de los nuevos emprendimientos que surgieron en 2022 fueron liderados por una mujer¹. Quizás este sector necesita un acompañamiento integral en sus gestiones de negocio.

Consolidar a Adsesorame como una consultora referente en la Región Metropolitana en la prestación de servicios de asesoría integral para Mipymes, abarcando las áreas de gestión contable, tributaria, recursos humanos y estrategias de negocios. Buscando lograr esto mediante el uso eficiente de herramientas digitales para ofrecer soluciones personalizadas y escalables que se adapten a las necesidades específicas de cada cliente.

Tendrá un foco especial en el emprendimiento femenino, porque este sector se ha convertido en una poderosa fuerza impulsora del crecimiento económico y el cambio social en Chile, fomentando la igualdad de género y empoderando a las mujeres, entregándoles herramientas para tomar decisiones y así tener control de sus propios destinos.

A través de un enfoque personalizado y flexible, el objetivo será establecer y mantener una cartera estable de clientes, priorizando altos estándares de calidad y adaptabilidad. Con el compromiso de fortalecer relaciones a largo plazo con las empresas locales, enfocándose en su crecimiento y satisfacción, más que en una expansión rápida hacia otras regiones. De esta manera, Adsesorame aspira a ser un aliado estratégico para las Mipymes, acompañándolas de manera integral en su desarrollo y contribuyendo al fortalecimiento del ecosistema empresarial local.

Objetivos específicos

- Ampliar la base de clientes, en un 200% la cartera para finales de 2025, enfocándose en la Región Metropolitana.
- Consolidar la imagen de confiabilidad y solidez, a través de un enfoque estratégico en la calidad del servicio, estableciendo programas de fidelización y seguimiento continuo de la gestión de los clientes actuales, y la satisfacción en los servicios entregados.

¹ Fuente Universidad Central Región de Coquimbo: Emprendimiento Femenino en Chile: Mujeres líderes impulsando el crecimiento económico del país. Por Bárbara Olivares, académica de la carrera de Ingeniería Comercial de la U. Central Región de Coquimbo. 07/11/2023.

- Reducir la dependencia de trabajadores freelance para finales de 2025, integrando a lo menos 1 trabajador, además de incorporar mayor conocimiento, a través de capacitación y formación en áreas relacionadas. Asegurando mayor consistencia en la calidad de los servicios y una mejor gestión de proyectos complejos.
- Para ofrecer un servicio más integral, se identificarán y desarrollarán nuevos servicios que respondan a las necesidades cambiantes de los clientes, enfocados en áreas de alto crecimiento como la sostenibilidad empresarial y la asesoría tecnológica, asegurando que nuestra oferta se adapte a la demanda actual del mercado.

Alcance y limitaciones

¿Qué hace?

Adsesorame Spa ofrece servicios de asesoría y soporte en las áreas de:

- Gestión contable: Registro de transacciones, supervisión de estados financieros y cumplimiento normativo.
- Gestión tributaria: Preparación y presentación de declaraciones fiscales, asesoría para optimización de impuestos.
- Recursos humanos: Administración de nóminas, gestión de remuneraciones y asesoría laboral.
- Estrategias de negocios: Asistencia en la planificación y ejecución de estrategias de crecimiento empresarial.

¿Cómo lo hace?

Adsesorame Spa, se centra en acompañar a sus clientes de forma cercana y personalizada, adaptándose a sus necesidades específicas. Utilizando un modelo de negocio B2B (Business-to-Business), que combina atención presencial y gestión virtual para garantizar soluciones efectivas y accesibles.

El proceso comienza con una conversación inicial, donde escuchan y entienden las necesidades y objetivos de cada cliente. A partir de ahí, se diseña un plan de acción personalizado. Trabajan presencialmente cuando es necesario, para garantizar que las bases del negocio se construyan correctamente y mantienen una relación continua utilizando herramientas digitales modernas. Estos

incluyen softwares contables, plataformas de gestión de recursos humanos y herramientas de comunicación colaborativa, lo que permite agilizar procesos y mantenerse conectados en todo momento.

Los clientes tienen acceso al equipo de consultores especializados en distintas áreas. Estos profesionales no sólo cuentan con experiencia técnica, sino que también se comprometen a trabajar de manera cercana y colaborativa. Juntos identifican oportunidades de mejora, abordando desafíos específicos y proponiendo soluciones prácticas y realistas, alineadas con los objetivos del negocio.

El propósito no es solo ofrecer servicios, sino convertirse en socios estratégicos. Se esfuerzan por construir relaciones de confianza y a largo plazo, brindando no sólo resultados, sino también tranquilidad y respaldo en el camino hacia el éxito empresarial de los clientes. El objetivo es que cada cliente sienta que no está solo en su gestión, sino que cuentan con un equipo que entiende sus necesidades y está dispuesto a ayudarles a crecer y prosperar.

¿Para quién lo hace?

Al analizar los clientes de Adsesorame Spa, es evidente que su enfoque está en las Mipymes, principalmente en la Región Metropolitana. Estos clientes suelen necesitar apoyo integral en áreas fundamentales como la gestión contable, tributaria, de recursos humanos y de estrategias de negocios, lo que posiciona a la consultora como un socio estratégico para el desarrollo de ellas.

Ubicación geográfica del proyecto

Adsesorame tiene su sede en la Región Metropolitana, Chile. Debido a la naturaleza híbrida de sus servicios, puede atender a empresas de cualquier parte del país. La empresa utiliza plataformas de comunicación y gestión digital que permiten una interacción eficiente con sus clientes sin importar su ubicación geográfica, lo que facilita su capacidad de expansión y escalabilidad.

Descripción del negocio

Visión

Movemos y posicionaremos a Adsesorame a ser una empresa reconocida en calidad de servicio confiable, con carácter y experiencia reconocida por nuestros clientes.

Misión

Organizamos sus necesidades y le damos un valor agregado a todos sus requerimientos, solucionando y asesorando un plan estratégico y duradero para efficientar los recursos de forma clara, transparente y formal...para ser su negocio más rentable.

Valores

Actualmente, la empresa no cuenta con valores organizacionales formalmente definidos. Sin embargo, como parte de este proyecto de título, trabajaremos en su identificación y declaración, asegurando que estos valores reflejen la identidad, misión y visión de la organización, y sirvan como base para guiar su cultura y toma de decisiones a futuro.

Propósito

Actualmente, la empresa no cuenta con un propósito organizacional formalmente definido. Este aspecto es fundamental, ya que el propósito actúa como el eje central que guía las acciones y decisiones de la organización, inspirando a sus colaboradores y alineándolos con un objetivo común (Sinek, 2009²). Como parte de este proyecto de título, trabajaremos en identificar y declarar un propósito claro y significativo, que refleje la esencia de la empresa y su impacto tanto interno como externo, sirviendo de base para su crecimiento y posicionamiento futuro.

² Sinek, S. (2009). *Start With Why: How Great Leaders Inspire Everyone to Take Action*. Portfolio/Penguin.

Descripción de los servicios

Lista de servicios

A continuación, detalle de servicios de contabilidad, Tributario y Recursos Humanos:

Diagnostico

- Realizamos un diagnóstico contable personalizado para evaluar la salud financiera de tu empresa y diseñar un plan a medida que optimice tus operaciones y maximice tus resultados.

Constitución de empresa

- Confección de estatutos para crear una empresa a través de Registro de empresas y Sociedades del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo.
- Apoyo en solicitud de cuenta Bancaria empresa.

Inicio de actividades de una empresa

- Realizar trámite ante el Servicio de Impuestos Internos
- Realizar tramite obtención de patente comercial ante la Municipalidad correspondiente
- Gestionar la emisión de documentación electrónica
- Verificación de actividad
- Incorporación al sistema de Boletas o Facturación Electrónico.

Servicios de contabilidad

- Realizar contabilidad de la empresa incluyendo las siguientes responsabilidades:
- Registro y control de libro de compra y ventas
- Registro y control del libro de honorarios
- Confección de formulario 29 (declaración de IVA, cálculo de PPM, cálculo de Impuesto único)
- Confección de formulario 50
- Registro de todas las otras operaciones contables de la empresa
- Concurrir a resolver notificaciones ante el SII y Tesorería General de la Republica
- Realizar pagos de multas y/o giros
- Modificaciones y actualización de información ante el SII
- Asesoría para elegir o cambiar régimen tributario según la situación del contribuyente

Recursos Humanos

- Confección de Contratos de Trabajo
- Confección de anexos de contratos
- Confección de Finiquitos
- Confección de Liquidaciones de Sueldo
- Confección de comprobante de vacaciones
- Tramitación de Licencias Médicas
- Subir información a PREVIRED.
- Realizar pago planillas PREVIRED
- Registrar contratos en la DT (Dirección del trabajo)
- Registrar Libro de Remuneración en la DT
- Registrar finiquitos en línea DT

Operación Renta

Para la operación renta, en abril de cada año, nos preocuparíamos de dar cumplimiento a las obligaciones que impone el Servicio de Impuestos Internos. Esto es:

- Declaraciones Juradas
- Balance General y Estado de Resultado
- Determinación de Capital Propio
- Determinación de la renta imponible para el cálculo del impuesto de primera categoría
- Preparación de la declaración de impuesto de la Empresa (Formulario 22)
- Determinación de la tasa PPM
- Cálculo de depreciación de activos fijos
- Cálculo de corrección monetaria
- Confección de todos los certificados Tributarios
- Pagos Impuesto a la Renta
- Confección de registro empresarial
- Rectificadorias según observaciones
- Adicionalmente, se entregará asesoría y respuesta a las consultas en su momento oportuno, ya sea vía mail, conferencia o telefónicamente.

Servicios administrativos

- Inscripción y creación cuenta de mutual de seguridad
- Creación de cuenta en instituciones como: PreviRed, Dirección del trabajo
- Apoyo al manejo de apertura de cuenta emprendedor

- Realizar y dar apoyo a la realización de cotizaciones de trabajo
- Realizar facturas y Orden de compra
- Servicios de cobranza
- Pagos de facturas
- Concurrencia a instituciones de fiscalización (Mediación del trabajo, tramitación de ACH)
- Creación de protocolos de ingreso de seguridad Prevención de riesgo (valor adicional especialista)

CAPÍTULO 2: SITUACIÓN ACTUAL

Análisis del Macroentorno

El macroentorno de Adsesorame está influenciado por una serie de factores externos que afectan tanto la operación de la empresa como la demanda de sus servicios. Para identificar y analizar estos factores, se utiliza el modelo PESTEL, que evalúa los elementos políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológicos y legales que impactan en la empresa.

Análisis PESTEL



Ilustración 3 Análisis PESTEL

Fuente: elaboración propia

Político

En Chile, las regulaciones fiscales y laborales son factores clave que influyen en la demanda de servicios de asesoría contable y tributaria. Las Mipymes, especialmente en la Región Metropolitana, enfrentan un entorno regulatorio en constante cambio. Las leyes laborales que requieren un manejo cuidadoso de las nóminas, contratos y beneficios, así como las complejas normativas tributarias,

hacen que muchas empresas pequeñas opten por externalizar estos servicios para mantenerse al día y en cumplimiento.

El país presenta un marco regulatorio dinámico y exigente en áreas fiscales y laborales, lo que representa tanto un desafío como una oportunidad para las Mypes. Las reformas recientes, como la ley de 40 horas laborales y las normativas de inclusión laboral, requieren ajustes operativos que muchas empresas no pueden gestionar internamente.

La estabilidad política del país también favorece el crecimiento de las Mipymes. Chile, en términos generales, ha mantenido un ambiente político estable que incentiva la inversión y el emprendimiento. Sin embargo, los cambios recientes en las políticas fiscales y laborales pueden representar un reto, ya que las empresas necesitarán ajustar sus prácticas rápidamente para evitar sanciones o incumplimientos. Adsesorame Spa capitaliza este escenario al ofrecer servicios que simplifican la adaptación a estas normativas, garantizando el cumplimiento y mejorando la eficiencia operativa.

Económico

El crecimiento económico de Chile ha promovido el surgimiento y desarrollo de pequeñas y medianas empresas, lo que aumenta la demanda de servicios de asesoría. Sin embargo, la inflación y las fluctuaciones en las tasas de interés son factores que afectan directamente la capacidad de las Mipymes para contratar servicios externos. Durante períodos de incertidumbre económica, las empresas suelen reducir sus gastos operativos, lo que puede impactar el crecimiento de Adsesorame.

Otro factor económico relevante es la tendencia hacia la formalización de los negocios. En Chile, muchas Mipymes están migrando hacia una mayor formalidad para acceder a financiamiento y cumplir con las exigencias del mercado. Esta formalización aumenta la demanda de servicios contables y tributarios especializados, lo que representa una oportunidad para Adsesorame de captar más clientes que necesiten apoyo para cumplir con las normativas fiscales y optimizar su gestión financiera.

Social

La creciente digitalización de la sociedad chilena ha impulsado la demanda de servicios que puedan realizarse de manera remota, especialmente a raíz de la pandemia de COVID-19. Muchas Mipymes han adoptado tecnologías digitales y buscan proveedores que ofrezcan servicios integrados que

combinen lo virtual con lo presencial. Adsesorame ha respondido a esta tendencia ofreciendo un modelo híbrido que mezcla asesoría virtual y reuniones presenciales para mantener una relación cercana y personalizada con sus clientes. A diferencia de los modelos tradicionales en los que el contador es una figura desconocida o distante, Adsesorame busca ser un socio activo, con un enfoque en generar lazos a largo plazo.

Tecnología

El avance tecnológico ha transformado profundamente el entorno empresarial en Chile, y uno de los ejemplos más relevantes es la actualización tecnológica del Servicio de Impuestos Internos (SII), que ha digitalizado gran parte de los procesos contables. Hoy en día, todas las empresas deben gestionar la facturación electrónica, la declaración de impuestos y otros procesos administrativos de manera completamente digital. Esto ha llevado a que las Mypes tengan que adaptarse rápidamente a estas nuevas exigencias, sin embargo, muchas aún enfrentan serios desafíos debido al analfabetismo digital.

Según un estudio de Fundación País Digital, cerca del 43% de las Mypes en Chile se encuentra en un nivel básico o nulo en el uso de herramientas tecnológicas, lo que refleja un alto grado de analfabetismo tecnológico en este segmento empresarial. Esto no solo dificulta la implementación de tecnologías avanzadas, sino que también retrasa la modernización de sus procesos operativos y de gestión. La falta de conocimiento y habilidades digitales es un obstáculo importante para muchas Mypes, que necesitan apoyo no solo para cumplir con las normativas, sino también para aprovechar las tecnologías disponibles en el mercado.

Adsesorame reconoce este desafío y ha desarrollado una estrategia que va más allá de simplemente ofrecer servicios contables. La consultora se especializa en analizar las herramientas tecnológicas que las empresas ya tienen y en ayudar a sus clientes a sacar el máximo provecho de ellas, optimizando el uso de plataformas como software de gestión contable, sistemas de facturación electrónica, y CRM. En lugar de imponer herramientas nuevas, Adsesorame se enfoca en aprovechar al máximo lo que está disponible en el mercado y lo que ya utilizan sus clientes, guiándolos en la implementación y mejora de sus procesos digitales.

El apoyo que Adsesorame brinda en este aspecto es crítico, ya que muchas Mypes no cuentan con el conocimiento o los recursos necesarios para adoptar estas tecnologías de manera efectiva. Al integrar el uso eficiente de las herramientas digitales con asesoría cercana y personalizada, Adsesorame no solo ayuda a las empresas a cumplir con las normativas del SII y otras instituciones, sino que también las acompaña en su proceso de modernización operativa. Este enfoque convierte

a Adsesorame en un aliado clave para Mypes que necesitan actualizarse y adaptarse al entorno digital, pero que enfrentan importantes barreras debido a la falta de alfabetización tecnológica.

Ecológico

Las crecientes normativas medioambientales en Chile, impulsadas por el interés global en la sostenibilidad, están ejerciendo presión sobre las Mypes para que adopten prácticas más responsables con el medio ambiente. Chile ha firmado acuerdos internacionales como el Acuerdo de París, lo que ha llevado al gobierno a promulgar políticas que exigen una reducción de emisiones y un uso más eficiente de los recursos.

Uno de los principales retos para las Mypes es adaptarse a estas regulaciones, especialmente en términos de manejo de residuos y eficiencia energética. Las leyes chilenas, como la Ley REP (Responsabilidad Extendida del Productor), obligan a las empresas a gestionar correctamente los desechos, especialmente aquellos que provienen de procesos productivos. Las Mypes, que a menudo tienen recursos limitados, necesitan apoyo para cumplir con estas normativas sin afectar su rentabilidad.

Este contexto representa una oportunidad para Adsesorame, que puede ofrecer asesorías especializadas en sostenibilidad para que sus clientes no solo cumplan con las normativas ambientales, sino que también adopten prácticas más eficientes en el uso de recursos, lo que a largo plazo les permitirá reducir costos y mejorar su reputación corporativa.

Legal

En Chile, el entorno legal está marcado por cambios significativos en materia laboral y fiscal, lo que impacta directamente a las Mypes. La Ley de 40 horas, aprobada recientemente, reducirá la jornada laboral máxima semanal de 45 a 40 horas, lo que exige ajustes en la planificación operativa y contractual de las empresas. Las Mypes deberán reorganizar sus equipos de trabajo para cumplir con esta normativa sin afectar su productividad ni sus costos laborales.

Otra normativa importante es la Ley N°21.275, conocida como Ley Karin, que obliga a las empresas a contar con un experto en inclusión laboral para asegurar que se cumpla la cuota de contratación de personas con discapacidad. Esto añade una dimensión adicional a la gestión de recursos humanos, especialmente para empresas pequeñas que no cuentan con personal especializado en inclusión.

La entrada en vigor de la Ley N°21.327 el 1 de octubre de 2021, la cual moderniza la Dirección del Trabajo en Chile. Esta normativa tiene como principal objetivo actualizar los sistemas de gestión,

fiscalización y mediación de la institución, mejorando la eficiencia en la supervisión de las relaciones laborales. Además, introducir una atención especializada para Mypes, facilitando el cumplimiento de las normativas laborales para estos sectores. Esta ley representa un paso significativo hacia la simplificación de los trámites laborales y el fortalecimiento de la protección de los derechos de los trabajadores en Chile.

Adicionalmente, las Mypes siguen sujetas a las normativas del Servicio de Impuestos Internos (SII), que regula los procesos de facturación electrónica y declaración de impuestos, aumentando la necesidad de mantener un cumplimiento fiscal riguroso y una gestión financiera ordenada.

Adsesorame se posiciona como un socio estratégico para ayudar a las Mypes a cumplir con estas leyes y normativas, ofreciendo asesorías que aseguren que las empresas mantengan sus operaciones dentro del marco legal y eviten sanciones.

Análisis del Microentorno

El microentorno está compuesto por los factores cercanos que afectan directamente a la operación de Adsesorame y al mercado de asesorías a Mypes. Para evaluar estos factores, utilizamos el análisis de las Cinco Fuerzas de Porter, que permite identificar la competitividad del sector y los elementos clave que influyen en la capacidad de la empresa para tener éxito.

Análisis PORTER



Ilustración 4 Análisis PORTER

Fuente: elaboración propia

Competencia entre los Competidores Existentes

El mercado de asesoría para Mypes en Chile es muy competitivo, con una gran cantidad de firmas establecidas que ofrecen servicios en áreas clave como contabilidad, recursos humanos, gestión tributaria y asesoría estratégica. Muchas de estas firmas ya han ganado terreno ofreciendo servicios estandarizados y en algunos casos con precios muy competitivos. Sin embargo, la mayoría de estos competidores no ofrecen el nivel de personalización y flexibilidad que Adsesorame pone a disposición de sus clientes.

Adsesorame se posiciona en un nicho que combina la tecnología con la cercanía, lo que le permite competir de manera efectiva frente a consultoras más grandes que no pueden ofrecer el mismo nivel de personalización. La clave para mantenerse competitivo será seguir desarrollando relaciones a largo plazo con los clientes, ofreciendo servicios escalables y adaptados a las necesidades cambiantes de las Mypes, manteniendo esta diferenciación a medida que el mercado se sature con nuevas consultoras y servicios automatizados, lo que demanda una constante innovación en su oferta de valor.

Amenaza de Nuevos Entrantes

Las barreras de entrada en este sector son relativamente bajas, ya que se requiere poco capital inicial para establecer una firma de consultoría básica. Cualquier contador o pequeña firma puede ingresar al mercado ofreciendo servicios similares, lo que aumenta la amenaza de nuevos competidores. Sin embargo, construir una reputación sólida y establecer relaciones a largo plazo con clientes ofrece una barrera protectora. Adsesorame, con su enfoque personalizado y el uso de tecnología, puede establecerse como un competidor difícil de igualar para los nuevos entrantes. La confianza y relaciones establecidas con los clientes a través de un servicio continuo y cercano también actúan como una barrera de entrada para nuevos competidores.

Poder de Negociación de los Clientes

El poder de negociación de los clientes de Adsesorame es moderado, ya que las Mypes suelen ser sensibles al precio y buscan optimizar sus costos operativos. Sin embargo, la flexibilidad y personalización que ofrece Adsesorame, junto con la posibilidad de escalar servicios a medida que las empresas crecen, reduce la sensibilidad al precio y aumenta el valor percibido por el cliente.

Para mitigar la influencia del poder de negociación de los clientes, Adsesorame debe enfocarse en destacar su valor añadido, ofreciendo más que servicios contables y tributarios básicos. La personalización, el enfoque en las necesidades particulares de cada empresa, y la capacidad de

escalar los servicios a medida que los clientes crecen permiten justificar tarifas más altas en comparación con servicios más estandarizados. Para contrarrestar el poder de negociación de los clientes, Adsesorame puede ofrecer paquetes integrales que aporten mayor valor, haciendo que los clientes vean los servicios de asesoría como una inversión estratégica más que como un gasto.

Poder de Negociación de los Proveedores

En este contexto, los "proveedores" de Adsesorame pueden ser tanto consultores externos como plataformas tecnológicas que la empresa utiliza para brindar sus servicios. El poder de negociación de los consultores independientes es alto, especialmente en áreas donde se requiere un nivel de especialización significativo, como la planificación tributaria o la gestión estratégica. Adsesorame actualmente depende de algunos colaboradores externos para la prestación de ciertos servicios, lo que puede generar una vulnerabilidad en términos de costos y calidad. Para mitigar este riesgo, la empresa debería reducir su dependencia de *freelancers* e invertir en la contratación de personal interno altamente calificado, en la medida que sus ingresos proyectados se cumplan en el mediano plazo. Al controlar directamente la prestación de servicios y depender menos de consultores externos, Adsesorame podría mejorar la consistencia de su oferta.

Amenaza de Productos Sustitutos

Si bien la adopción de software de gestión contable y tributaria ha facilitado que algunas Mypes gestionen sus procesos internos de manera más autónoma, estos sistemas automatizados no son capaces de reemplazar el nivel de personalización y asesoría estratégica que ofrece Adsesorame. Los softwares pueden manejar tareas básicas como la facturación o la contabilidad, pero carecen de la capacidad de adaptarse a las particularidades de cada empresa y ofrecer un acompañamiento integral en la toma de decisiones o el cumplimiento de normativas complejas.

Debido a las características del servicio que ofrece Adsesorame, la amenaza de estos productos sustitutos es baja. La empresa se centra en combinar el uso de herramientas tecnológicas con asesoría personalizada y estratégica, algo que los softwares automatizados no pueden replicar. Este enfoque permite a Adsesorame posicionarse como un socio clave para las Mypes, ofreciendo un valor añadido que va más allá de un producto.

Análisis FODA

El análisis FODA permite identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de Adsesorame, proporcionando una visión clara de las áreas donde la empresa puede mejorar y dónde se encuentran sus mayores ventajas competitivas.



Ilustración 5 Análisis FODA

Fuente: elaboración propia

Fortalezas

- Atención personalizada y reuniones presenciales: A diferencia de muchas consultoras que operan únicamente de forma remota, Adsesorame apuesta por un enfoque híbrido, donde las reuniones permiten conocer de cerca a los clientes y construir relaciones a largo plazo. Esto genera un nivel de confianza y cercanía difícil de replicar por competidores más grandes o automatizados.
- Flexibilidad y escalabilidad de servicios: Adsesorame tiene la capacidad de ajustar sus servicios a las necesidades cambiantes de los clientes. Comienza con servicios contables básicos y, a medida que las empresas crecen, añade recursos humanos, estrategias de negocio y otros servicios, lo que permite acompañar a las Mypes en su crecimiento.
- Uso de tecnología: La implementación de herramientas tecnológicas que automatizan la gestión contable y tributaria es una ventaja significativa. Adsesorame no solo utiliza la

tecnología para mejorar sus propios procesos, sino que también asesora a sus clientes en la adopción de tecnología que optimice su operación interna.

- Especialización en Mypes: Al enfocarse en pequeñas y medianas empresas de la Región Metropolitana, Adsesorame entiende las particularidades de este segmento de mercado. Su conocimiento profundo en la gestión contable tributaria y de recursos humanos en dichos segmentos, permite ofrecer soluciones que realmente resuelven los desafíos de estas empresas. Adsesorame está en constante aprendizaje según el área industrial en que se desarrollan las Mypes, quedando este conocimiento como una inversión y *know how* para futuros clientes.

Oportunidades

- Crecimiento del mercado digital: La digitalización de procesos empresariales ha generado una mayor demanda de servicios remotos y automatizados. Adsesorame está bien posicionado para capitalizar esta tendencia, ofreciendo servicios que combinan lo mejor del mundo virtual con la atención presencial.
- Ampliación del portafolio de servicios: Adsesorame tiene la oportunidad de expandir su oferta más allá de los servicios contables y tributarios, para incluir asesorías en temas estratégicos como sostenibilidad, *compliance* normativo y planificación financiera. Este tipo de servicios de mayor valor podría atraer a nuevos clientes y aumentar la facturación de los clientes actuales.
- Expansión a otras regiones: Si bien Adsesorame tiene un fuerte enfoque en la Región Metropolitana, la posibilidad de expandir su operación a otras regiones de Chile representa una oportunidad significativa. Utilizando herramientas tecnológicas y su modelo híbrido, la empresa puede escalar su operación sin necesidad de una gran inversión en infraestructura.
- Cambios en las normativas legales: En Chile, el marco regulatorio está evolucionando con nuevas normativas orientadas a fomentar la formalización de los negocios, particularmente entre las MIPYMES. Cambios recientes incluyen la implementación de la ley de 40 horas laborales y la obligación de cumplir con estándares de inclusión laboral, como la Ley N°21.275. Además, la digitalización de procesos tributarios y laborales exige a las empresas adaptarse rápidamente, lo que genera oportunidades para consultoras especializadas en ayudar a las empresas a cumplir con estas exigencias.
- Esfuerzos gubernamentales para la formalización de las Mypes: La tendencia hacia la formalización de las pequeñas y medianas empresas genera una mayor demanda de

servicios contables y tributarios especializados. Adsesorame puede aprovechar esta tendencia para captar clientes que buscan regularizar su situación fiscal y contable.

Debilidades

- Dependencia de trabajadores freelance: Actualmente, Adsesorame depende de colaboradores externos para algunos de sus servicios especializados. Esto puede generar inconsistencias en la calidad del servicio y afectar el control sobre los plazos de entrega.
- Escalabilidad limitada sin expansión de equipo: Si bien Adsesorame tiene la capacidad de escalar sus servicios, esto está limitado por el tamaño de su equipo actual. Para sostener un crecimiento significativo, será necesario invertir en la contratación y capacitación de personal.
- Falta de un sistema consolidado de *KPI's*: La ausencia de un set de indicadores clave de desempeño (*KPI's*) impide una medición precisa del rendimiento de la empresa y sus servicios. Implementar *KPI's* como el *Net Promoter Score (NPS)*, la tasa de retención de clientes y la eficiencia operativa permitiría a Adsesorame tomar decisiones más informadas.

Amenazas

- Competencia en el sector: El mercado de la asesoría contable y tributaria en Chile es muy competitivo, con un gran número de firmas que ofrecen servicios similares. Para mantenerse relevante, Adsesorame debe seguir destacándose a través de su enfoque personalizado y la relación cercana que construye con sus clientes.
- Productos sustitutos (software de gestión contable): La creciente adopción de software de gestión contable y tributaria de bajo costo representa una amenaza directa. Muchas Mypes pueden optar por soluciones más económicas y automatizadas, lo que podría reducir la demanda de servicios tradicionales de asesoría. Sin embargo, el valor agregado de Adsesorame radica en la asesoría personalizada y el apoyo estratégico, que debe continuar diferenciándose de las opciones automatizadas.
- Cambios normativos y regulatorios: Las constantes modificaciones en las leyes tributarias y laborales en Chile pueden generar incertidumbre para las empresas, lo que afecta la demanda de servicios de asesoría. Adsesorame debe mantenerse al tanto de los cambios y adaptarse rápidamente para seguir siendo un aliado confiable para sus clientes.
- Dependencia de la situación económica de las Mypes: Las pequeñas y medianas empresas son especialmente vulnerables a las fluctuaciones económicas. En tiempos de crisis, es probable que recorten gastos, lo que podría afectar la demanda de servicios de asesoría.

Adsesorame deberá ser flexible y ofrecer soluciones adaptadas a los presupuestos de sus clientes en tiempos difíciles.

Modelo de negocio Actual

Para establecer el modelo actual de negocio de Adsesorame, se desarrollaron las siguientes preguntas en base a la estructura de este Canvas.

Modelo de Negocio

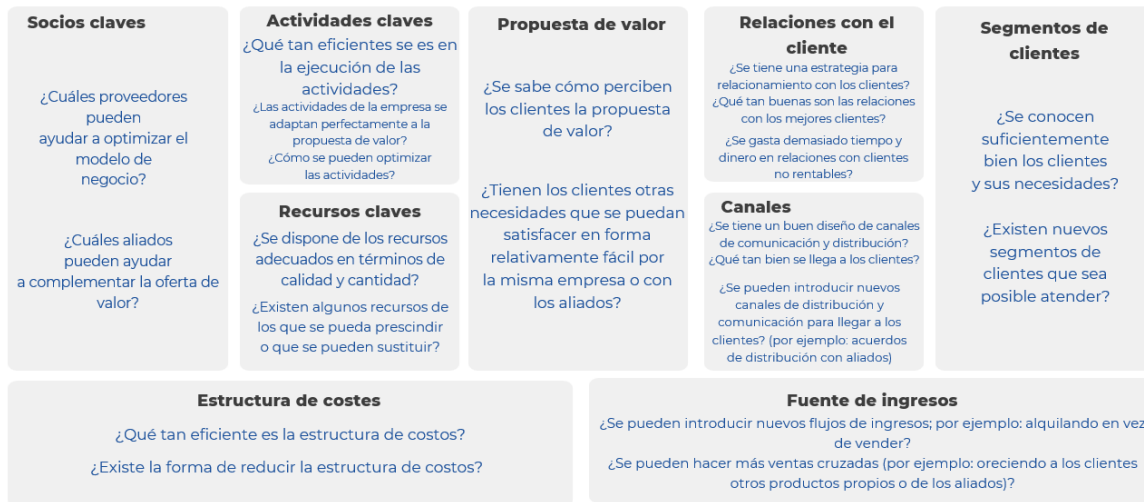


Ilustración 6 Canvas

Fuente: elaboración propia

Modelo de Negocio actual de Adsesorame spa

Segmentos de Clientes

Adsesorame está dirigido a pequeñas y medianas empresas (Mypes) y sociedades profesionales que requieren servicios de asesoría contable y tributaria. Sus principales clientes son empresas con hasta 50 trabajadores, ubicadas en la Región Metropolitana. Estas empresas pertenecen a diversas industrias, incluyendo la capacitación, construcción, comercialización, consultoría, informática, administración de edificios, transporte, y centros médicos privados, entre otros. El segmento se enfoca principalmente en clientes que requieren servicios especializados en la gestión contable, tributaria y de recursos humanos.

Propuesta de Valor

La propuesta de valor de Adsesorame se basa en ofrecer un servicio personalizado y a la medida que atiende integralmente las áreas de contabilidad, recursos humanos y asesoría estratégica para Mypes. La empresa resuelve las obligaciones tributarias y contables de sus clientes, apoyándolos en la gestión de su administración diaria y en la planificación financiera a largo plazo. Además, Adsesorame destaca por ofrecer servicios integrales, que van desde la creación de empresas hasta el cumplimiento de las obligaciones tributarias anuales (Operación Renta, Declaraciones Juradas, entre otras), pasando por la administración de recursos humanos y otros servicios administrativos. Su cercanía y apoyo continuo en todas las gestiones administrativas lo diferencian de otros competidores y de las soluciones automatizadas, como los softwares contables.

Canales

Adsesorame utiliza un modelo híbrido para la prestación de sus servicios, combinando reuniones presenciales y la comunicación a través de plataformas virtuales como el correo electrónico y videoconferencias. La mayor parte de los nuevos clientes provienen del boca a boca y referencias directas, lo que refleja la calidad del servicio que ofrecen. Además, se utilizan todos los canales de comunicación disponibles para mantener contacto continuo con los clientes, asegurando la fluidez de la operación.

Relación con los Clientes

La relación con los clientes se caracteriza por ser personalizada y proactiva. Adsesorame mantiene un esquema de reuniones periódicas, ya sea presenciales o virtuales, para asegurar que se detecten de forma anticipada las necesidades y desafíos de sus clientes. Esta cercanía les permite asesorar sobre nuevas normativas y su impacto en el negocio, ofreciendo soluciones personalizadas a medida que surgen nuevos requerimientos. Aunque actualmente no se cuenta con estrategias de fidelización formal, la naturaleza del servicio y la calidad de las relaciones mantenidas generan la retención de los clientes a largo plazo.

Fuentes de Ingresos

Adsesorame genera ingresos principalmente a través de planes mensuales por servicios continuos, los cuales son ajustados según la complejidad del cliente y el tipo de servicio ofrecido.

Adicionalmente, se generan ingresos por proyectos puntuales o servicios extras según las necesidades y contingencias de los clientes. Estos servicios pueden incluir gestiones adicionales o asesorías específicas que no están cubiertas en el plan mensual regular, como, por ejemplo, acompañamiento en comparendos, fiscalizaciones con organismos reguladores, inventarios, entre otros.

Recursos Claves

Los recursos clave para la operación de Adsesorame incluyen tecnología, plataformas de gestión contable y administrativa como *Nubox*, y un equipo interno de tres socios fijos. Además, se cuenta con el apoyo de *freelancers* especializados, como un abogado y un prevencionista de riesgos, quienes colaboran cuando se requiere asesoría adicional en áreas específicas. La empresa también utiliza herramientas tecnológicas como Microsoft 365 que optimizan su operación diaria. Adsesorame tiene la capacidad de interactuar con plataformas propias del cliente, buscando siempre optimizar su utilidad.

Actividades Claves

Las actividades más importantes de Adsesorame consisten en ofrecer asesoría personalizada en las áreas de contabilidad, tributación y recursos humanos. Esto implica la adaptación de los servicios a las necesidades particulares de cada cliente, gestionando aspectos administrativos, tributarios y financieros de manera continua. Además, se enfoca en la educación financiera y tributaria de sus clientes, asegurando que estén preparados para cumplir con la normativa vigente y optimizar su operación. Los procesos esenciales incluyen la recolección y revisión de información, el análisis de datos financieros y tributarios, la emisión de reportes y la asesoría proactiva.

Socios Claves

Los socios clave para la operación de Adsesorame incluyen consultores externos que colaboran como *freelancers* en áreas especializadas y plataformas tecnológicas como *Nubox*, que permiten gestionar la contabilidad y la administración de sus clientes. Adsesorame también depende de plataformas institucionales y bancarias para realizar las gestiones necesarias. Aunque actualmente no se cuenta con alianzas estratégicas, los proveedores de tecnología y los colaboradores freelance son fundamentales para el correcto funcionamiento del modelo de negocio.

Estructura de Costos

La estructura de costos de Adsesorame está compuesta por costos fijos y variables. Los costos fijos incluyen las licencias de las plataformas tecnológicas, los gastos asociados al personal, y otros gastos administrativos. Los costos variables están relacionados con la contratación de freelancers para proyectos específicos y las asesorías personalizadas, que suelen ser las actividades más costosas en términos de horas hombre utilizadas. La empresa gestiona estos costos mediante una cuidadosa planificación y el uso eficiente de los recursos disponibles, asegurando que los gastos se mantengan controlados sin comprometer la calidad del servicio.

Modelo de negocio actual de Adsesorame



Ilustración 7 Modelo Canvas Actual de Adsesorame

Fuente: elaboración propia

Más adelante, en el capítulo 6 se propone un nuevo modelo de negocio de acuerdo con el estudio de mercado y al desarrollo de este mismo estudio.

CAPÍTULO 3: INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Introducción y Metodología de la Investigación de Mercado

La investigación de mercado desarrollado constituye la base para la formulación del Plan de Negocio de Adsesorame. Este análisis busca identificar las características, preferencias y necesidades del público objetivo para diseñar una propuesta de valor que permita a la empresa fortalecer su posicionamiento en el mercado y captar nuevos clientes.

En el contexto de digitalización y la creciente necesidad de cumplimiento normativo por parte de emprendedores, Adsesorame tiene una oportunidad estratégica de diferenciarse mediante servicios accesibles, personalizados y adaptados a las demandas del mercado. Para lograr este propósito, se diseñó y ejecutó un estudio de mercado basado en una encuesta estructurada, cuyos resultados se analizan en detalle en este capítulo.

Objetivo General

Determinar las características y necesidades del mercado objetivo de Adsesorame, evaluando su disposición a contratar servicios contables y tributarios, como parte de la base de las decisiones estratégicas en el diseño del Plan de Negocio.

Objetivos Específicos

- Caracterizar el perfil demográfico, laboral y actividades económicas, entre otros, de la muestra del estudio.
- Evaluar la disposición a pagar por servicios contables y tributarios.
- Analizar la percepción de la propuesta de valor de Adsesorame y su atractivo para los encuestados.
- Identificar los motivos para contratar servicios contables, así como las principales barreras percibidas para acceder a ellos.
- Determinar la intención de los encuestados de ser contactados como potenciales clientes.
- Analizar cómo los encuestados gestionan actualmente sus declaraciones de renta y sus necesidades asociadas, segmentando por métodos empleados (propuesta del SII, cálculo propio, contador ocasional o permanente).
- Evaluar patrones entre el tamaño de la empresa y la disposición a pagar, identificando si las micro y pequeñas empresas presentan necesidades diferenciadas.

Metodología

Diseño de la Investigación

La investigación se desarrolló bajo un enfoque cuantitativo y de alcance descriptivo, utilizando una encuesta estructurada como principal instrumento de recolección de datos. Este diseño es apropiado para estudios de mercado en los que se busca caracterizar el comportamiento de un grupo objetivo y comprender sus preferencias (Malhotra, 2010³).

Instrumento de Recolección de Datos

La encuesta fue diseñada utilizando la plataforma *Forms* de *Office 365*, con preguntas cerradas y escalas tipo *Likert* para medir variables como la disposición a pagar, percepción del servicio y barreras percibidas.

El diseño de las preguntas incluyó una lógica de cascadas para obtener información más detallada según las respuestas iniciales.

Distribución de la Encuesta

La encuesta se distribuyó durante 7 días, desde el 14 al 20 de noviembre, a través de los siguientes canales:

- *LinkedIn*: Publicaciones personales y en grupos de *networking* profesional.
- *WhatsApp*: Compartida en grupos de contactos profesionales, académicos y de emprendedores.
- *Facebook*: Publicada en comunidades enfocadas en pequeñas empresas y emprendimientos.
- Redes de *networking* (presenciales y virtuales): Solicitud directa a contactos clave para apoyar la difusión.
- Correo electrónico: Envío a contactos cercanos en sectores relevantes.

Este enfoque permitió alcanzar un público representativo del mercado objetivo de Adsesorame, que incluye emprendedores, trabajadores independientes y Mypes.

³ Malhotra, N. K. (2010). *Marketing Research: An Applied Orientation* (6th ed.). Pearson.

Los datos recolectados fueron procesados utilizando herramientas como *Excel, Python y Power BI*, lo que permitió realizar análisis descriptivos y gráficos visuales.

Se realizaron cruces entre variables clave, como tamaño de la empresa, ingreso mensual y disposición a pagar, para identificar patrones significativos que guíen las recomendaciones estratégicas.

El enfoque cuantitativo y el uso de un instrumento estructurado permiten obtener datos confiables y fácilmente interpretables para la toma de decisiones estratégicas (*Kotler & Keller, 2016⁴*). Aunque el muestreo no probabilístico tiene limitaciones en términos de generalización, su uso es aceptable para estudios exploratorios y descriptivos donde se busca comprender patrones iniciales (*Hair et al., 2010⁵*).

Tipo Muestreo

Se utilizó un muestreo no probabilístico por conveniencia, lo que significa que los participantes fueron seleccionados por su accesibilidad y disposición a responder la encuesta (*Malhotra, 2010⁶*). Este método es común en investigaciones de mercado donde los recursos o el tiempo son limitados y se busca información representativa de un grupo objetivo.

Limitaciones del muestreo: Aunque este tipo de muestreo no garantiza una representación estadística del mercado completo, los resultados son válidos para identificar tendencias y comportamientos generales en los segmentos analizados.

Tamaño de la Muestra

Se obtuvieron 265 respuestas completas, un tamaño que permite realizar análisis descriptivos y cruces significativos entre variables clave. La meta principal fue alcanzar al menos 30 respuestas en cada uno de los subgrupos definidos como relevantes para el análisis, específicamente:

Métodos de declaración de renta:

- 30 encuestados que aceptan la propuesta del SII o realizan sus cálculos propios.
- 30 encuestados que contratan un contador o asesor ocasionalmente.
- 30 encuestados con un contador contratado permanentemente.

⁴ Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson.

⁵ Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2010). *Multivariate Data Analysis*. Pearson Education.

⁶ Malhotra, N. K. (2010). *Marketing Research: An Applied Orientation* (6th ed.). Pearson.

- Tamaño de la empresa, al menos 30 respuestas de microempresas; al menos 30 respuestas de pequeñas empresas.

Cumplir con estas metas asegura representatividad dentro de los segmentos clave, lo que permite realizar análisis cruzados y sustentar las propuestas del Plan de Negocio.

Descripción general de los encuestados y definición de grupo objetivo

Perfil general de los encuestados

El estudio de mercado recopiló información de 265 personas mediante una encuesta estructurada, permitiendo obtener un panorama amplio de los potenciales clientes para Adsesorame. A continuación, se presentan las principales características de los encuestados:

Distribución por Género

La muestra está compuesta por un 59.62% de hombres y un 40.00% de mujeres, mientras que un 0.38% prefirió no responder la pregunta relacionada al género. Esta distribución sugiere que el estudio logra una representación balanceada de género, aunque con una ligera mayoría masculina. El género puede influir en las preferencias y necesidades de servicios de asesoría, lo que podría considerarse en el diseño de estrategias futuras.



Gráfico 1 Distribución por género

Base de 265 encuestados. Fuente: Elaboración propia.

Región de Residencia

En cuanto a la ubicación geográfica, la mayoría de los encuestados (62%) reside en la Región Metropolitana, mientras que el 38% corresponde a otras regiones de Chile. Este resultado es consistente con la centralización demográfica y económica del país, reflejando una alta concentración en la Región Metropolitana. Este punto es crucial para la estrategia de Adsesorame, ya que podría indicar un mayor desafío de penetración en la Región Metropolitana debido a su mercado más competitivo, frente a una posible oportunidad en regiones con menos oferta de servicios especializados.

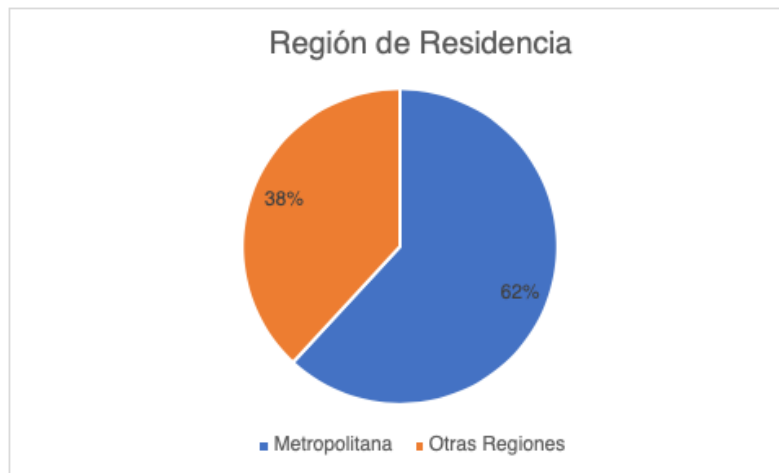


Gráfico 2 Región de Residencia

Base de 265 encuestados. Fuente: Elaboración propia.

Situación Laboral

El 57.74% de los encuestados se identifica como trabajadores dependientes, lo que representa una mayoría significativa. Un 18.85% se declara independiente, mientras que el 10.94% está desempleado o cesante.

Dentro del segmento que se declaran independiente, se observa una diversidad en los tipos de formalización:

- 7.17% Emiten boletas de honorarios.
- 8.68% Emiten facturas.
- 3.02% Trabajan sin contrato ni documentos formales.

Este desglose permite identificar a los trabajadores independientes como un segmento relevante para servicios de asesoría contable y tributaria, particularmente aquellos que emiten facturas o

boletas de honorarios. Los independientes sin formalización representan una oportunidad para Adsesorame, ya que podrían requerir apoyo en el proceso de regularización.

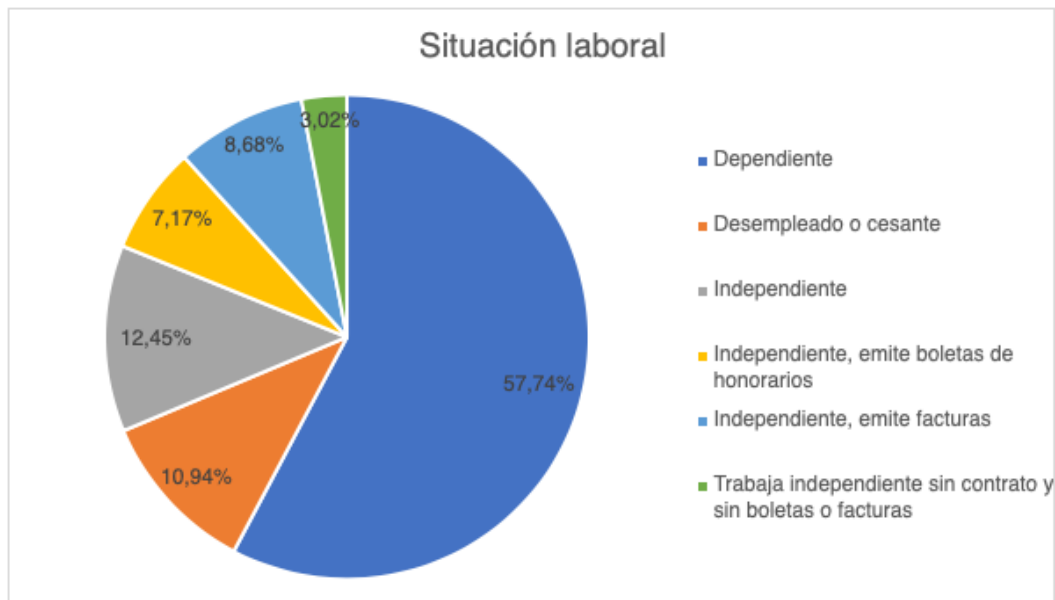


Gráfico 3 Situación Laboral

Base de 265 encuestados. Fuente: Elaboración propia.

Tenencia de Emprendimientos o Negocios

De los encuestados, el 38% declaró tener un emprendimiento o negocio, mientras que el 62% no cuenta con uno actualmente. Este dato es relevante porque permite identificar a un segmento específico de interés, representado por los emprendedores, como potenciales clientes directos de los servicios de Adsesorame.

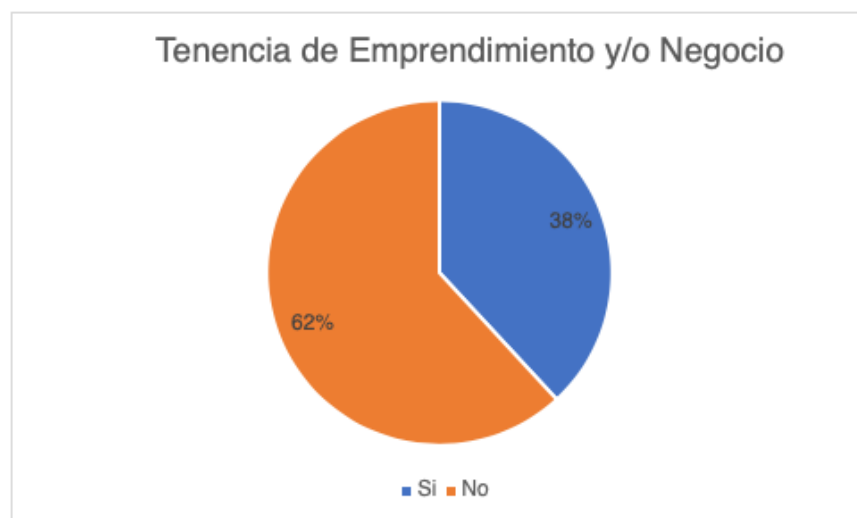


Gráfico 4 Tendencia del emprendimiento

Base de 265 encuestados. Fuente: Elaboración propia.

Como se puede observar los encuestados ofrecen una representación diversa de potenciales clientes para Adsesorame, con una alta concentración en la Región Metropolitana donde predominan los trabajadores dependientes. Sin embargo, el 38% que declaró tener un emprendimiento o negocio constituye un segmento clave a priorizar en el análisis posterior. Además, el desglose por situación laboral y región permitirá enfocar la estrategia de segmentación.

Selección del Grupo Objetivo

El grupo objetivo, que se define como la base para analizar potenciales clientes de Adsesorame, fue seleccionado mediante un proceso de filtrado basado en la situación laboral y tenencia de negocios o emprendimientos. Este proceso asegura que el análisis posterior se enfoque en individuos que realmente tienen potencial para ser clientes de los servicios ofrecidos.

Proceso de Selección:

- **Paso 1: Encuestados Totales.**
Se partió de los 265 encuestados totales, considerando la totalidad de respuestas a las preguntas del instrumento de recolección de datos.
- **Paso 2: Exclusión de Personas Sin Actividad Económica Formal.**
De los 265 encuestados, se excluyeron 29 personas que se declararon desempleadas o cesantes, lo que redujo la muestra a 236 individuos con actividad económica o con algún tipo de ingreso. Este paso es crucial, ya que el público objetivo de Adsesorame está compuesto por personas con necesidades contables o tributarias, las cuales no suelen aplicarse a quienes no generan ingresos.
- **Paso 3: Filtro por Tenencia de Emprendimientos o Negocios.**
Dentro de los 236 individuos con actividad económica, se identificaron 101 personas que declararon tener un emprendimiento o negocio activo, lo que constituye la base definitiva del grupo objetivo. Este grupo es el más relevante para los servicios de Adsesorame, ya que incluye tanto emprendedores formalizados como aquellos en proceso de formalización.



Gráfico 5 Grupo Objetivo

Fuente: Elaboración propia.

El proceso de selección del grupo objetivo permite identificar un segmento específico y relevante para el estudio de mercado y para el desarrollo del Plan de Negocio de Adsesorame: emprendedores y dueños de negocios con actividad económica activa. Este grupo constituye el punto de partida para los análisis del estudio de mercado, que se profundizarán en sus características, preferencias y necesidades específicas.

Análisis de los resultados del estudio

El grupo objetivo definido en este apartado no representa el público objetivo final de Adsesorame, sino un segmento específico para analizar características clave, necesidades y preferencias. Este grupo incluye únicamente a personas con actividad económica y emprendimientos, permitiendo identificar patrones relevantes que orienten el diseño de la propuesta de valor de la empresa.

El 100% del grupo objetivo declaró tener un emprendimiento activo, dado que este fue un criterio de selección. Esto reafirma que el análisis está enfocado en emprendedores, quienes constituyen un segmento estratégico para Adsesorame. Dentro de este contexto, es importante considerar las particularidades de este grupo, como el tamaño del negocio, los rubros en los que operan y sus necesidades específicas en términos de asesoría

Perfil del grupo Objetivo

Distribución por Género

La muestra refleja una mayor participación de hombres (65,35%) en comparación con mujeres (34,65%). Este dato es relevante para Adsesorame, ya que podría indicar una predominancia masculina entre emprendedores interesados en servicios de asesoría contable y tributaria. Este aspecto podría influir en la estrategia de comunicación y en los canales utilizados para captar clientes, considerando las posibles diferencias en las motivaciones y comportamientos de cada género.

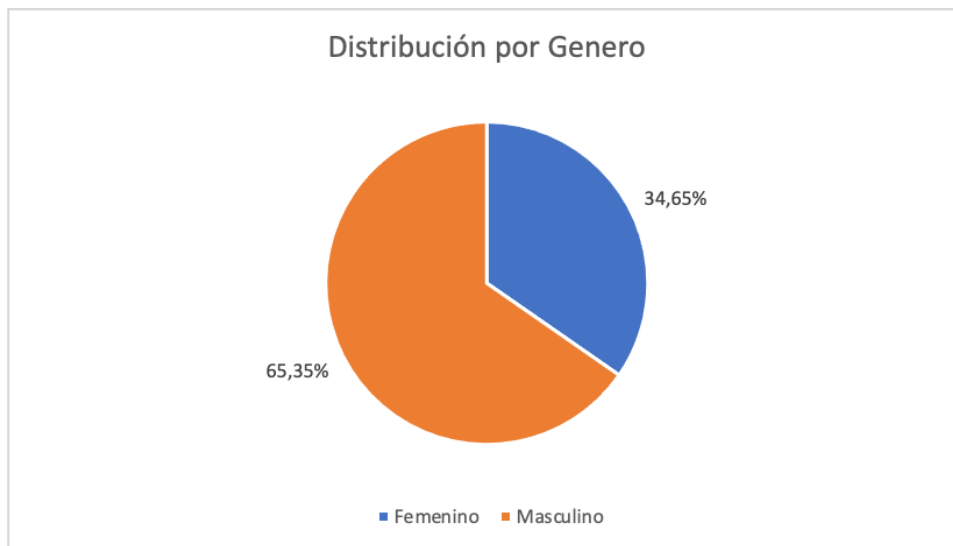


Gráfico 6 Distribución por Género

Base de 101 encuestados. Fuente: Elaboración propia.

Región de Residencia

El 55% del grupo objetivo reside en la Región Metropolitana, mientras que el 45% proviene de otras regiones. Esto destaca una importante presencia de emprendedores en zonas fuera de Santiago, lo que sugiere una oportunidad para Adsesorame de captar clientes en regiones, donde el acceso a servicios especializados podría ser más limitado. Adicionalmente, la menor competencia en regiones podría facilitar el posicionamiento de la empresa, especialmente a través de servicios virtuales o híbridos que eliminen las barreras geográficas.

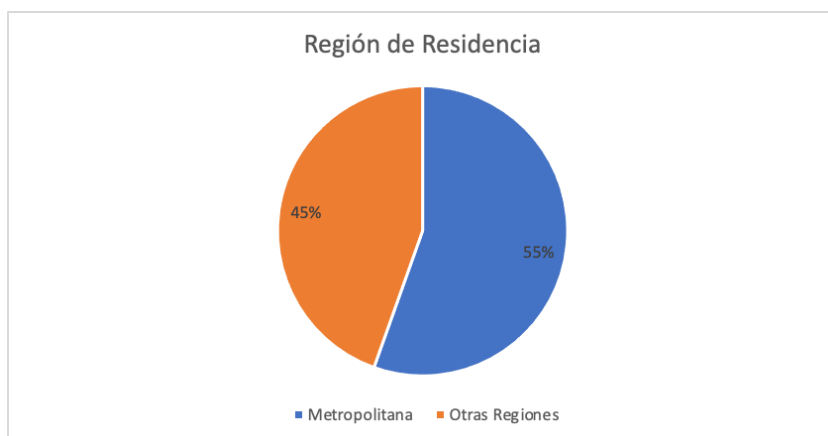


Gráfico 7 Región de Residencia

Base de 101 encuestados. Fuente: Elaboración propia.

Situación Laboral

El 65,35% del grupo objetivo se identifica como independiente, mientras que el 34,65% corresponde a trabajadores dependientes. Dentro del segmento independiente, se observa que:

- El 21,78% emite boletas de honorarios.
- El 27,72% emite facturas.
- El 15,84% no cuenta con formalización alguna (trabaja sin contrato, boletas o facturas).

Este dato evidencia que una proporción importante de los independientes aún carece de formalización tributaria, lo que representa una oportunidad para Adsesorame. La empresa podría ofrecer servicios que incluyan no solo el cumplimiento tributario, sino también el apoyo en procesos de regularización y educación financiera.

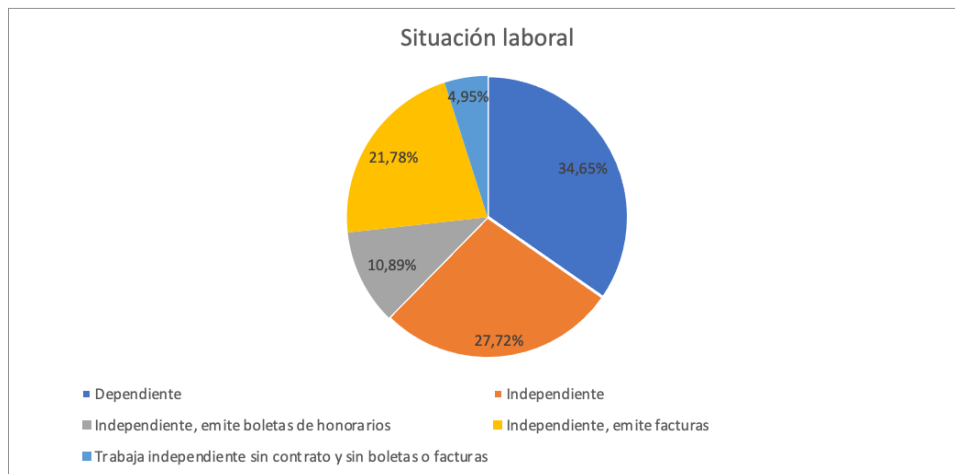


Gráfico 8 Situación Laboral

Base de 101 encuestados. Fuente: Elaboración propia.

Tamaño del Emprendimiento

La mayoría de los emprendimientos son microempresas (62,38%) y pequeñas empresas (29,70%), mientras que las medianas y grandes empresas representan menos del 3%. Este hallazgo destaca que Adsesorame debe concentrar sus esfuerzos en atender a micro y pequeñas empresas, desarrollando servicios adaptados a sus recursos limitados y necesidades específicas.

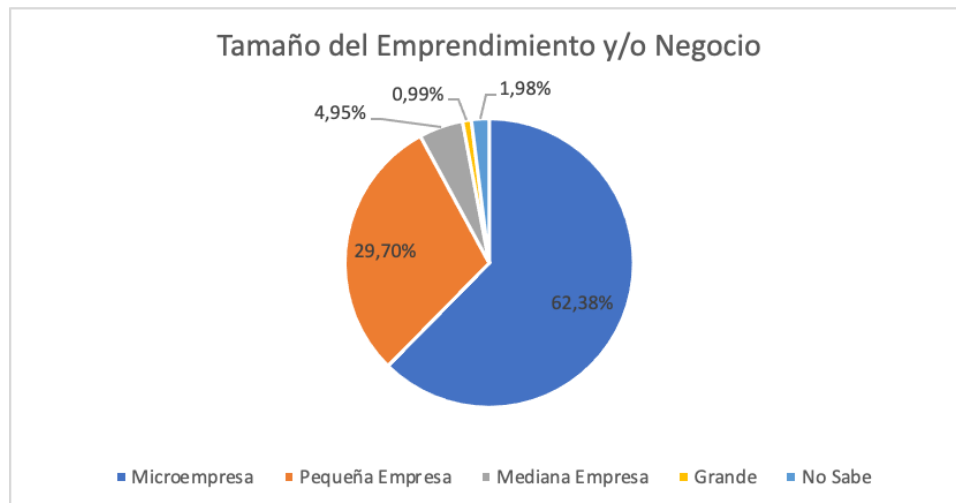


Gráfico 9 Tamaño del Emprendimiento

Base de 101 encuestados. Fuente: Elaboración propia.

Facturación Mensual

El rango de facturación más común entre los emprendimientos es de 25 a 100 UF mensuales (36,63%), seguido de hasta 25 UF mensuales (24,75%). Este dato sugiere que la mayoría de los negocios opera en un nivel de ingresos moderado, lo que podría limitar su disposición a pagar altos costos por servicios de asesoría. Adsesorame podría beneficiarse al ofrecer soluciones asequibles y escalables que se adapten al tamaño de los negocios.

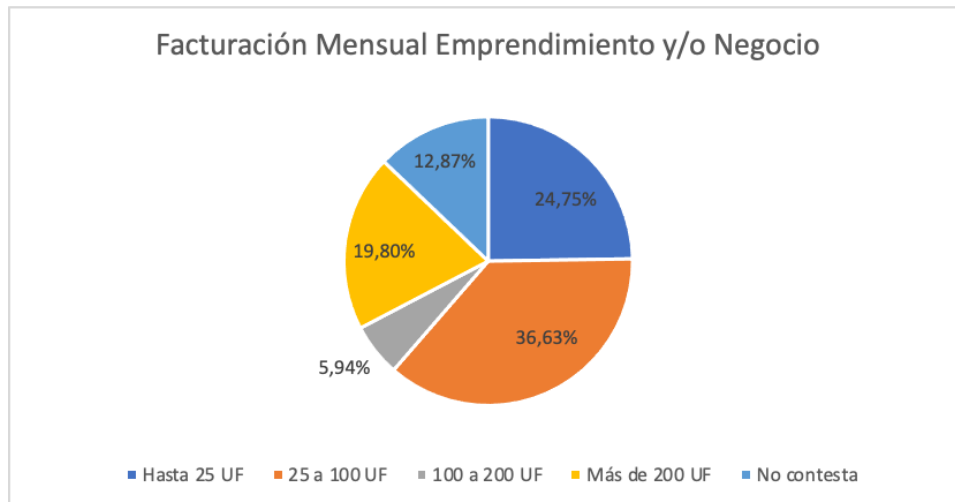


Gráfico 10 Facturación Mensual

Base de 101 encuestados. Fuente: Elaboración propia.

Costo Actual por Servicios Contables

Un 47,52% del grupo objetivo no incurre en costos por servicios contables, lo que revela una oportunidad significativa para Adsesorame. El resto gasta principalmente entre 1 y 3 UF mensuales (31,68%). Este análisis destaca la necesidad de educar al mercado sobre los beneficios de externalizar servicios contables y ofrecer precios competitivos para captar clientes actualmente no atendidos.

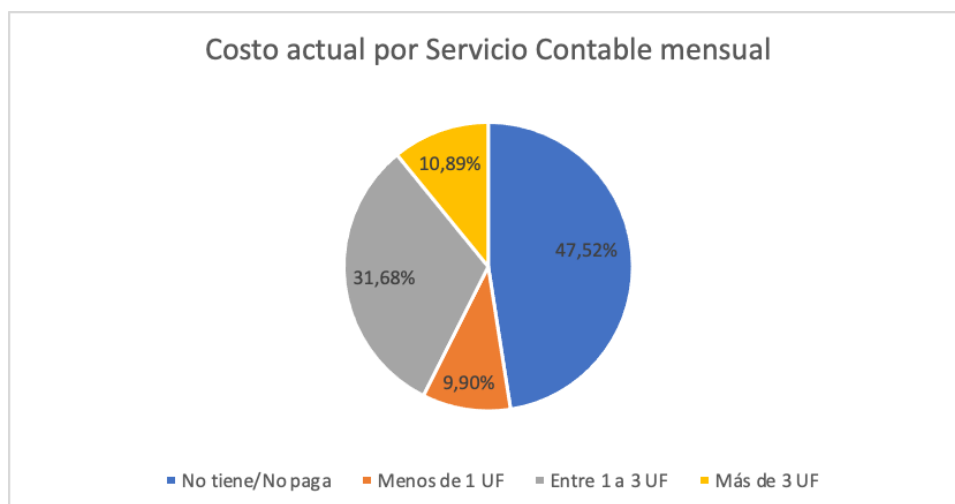


Gráfico 11 Costo Actual por Servicio Contable

Base de 101 encuestados. Fuente: Elaboración propia.

Costo Actual por Declaración de Renta

La mayoría de los encuestados (71,29%) no paga por servicios relacionados con la declaración de renta, lo que podría deberse a una percepción de que estos servicios son innecesarios o a un desconocimiento de sus beneficios. Esto abre una ventana de oportunidad para Adsesorame al posicionar sus servicios de declaración de renta como soluciones simples y asequibles que faciliten el cumplimiento normativo.

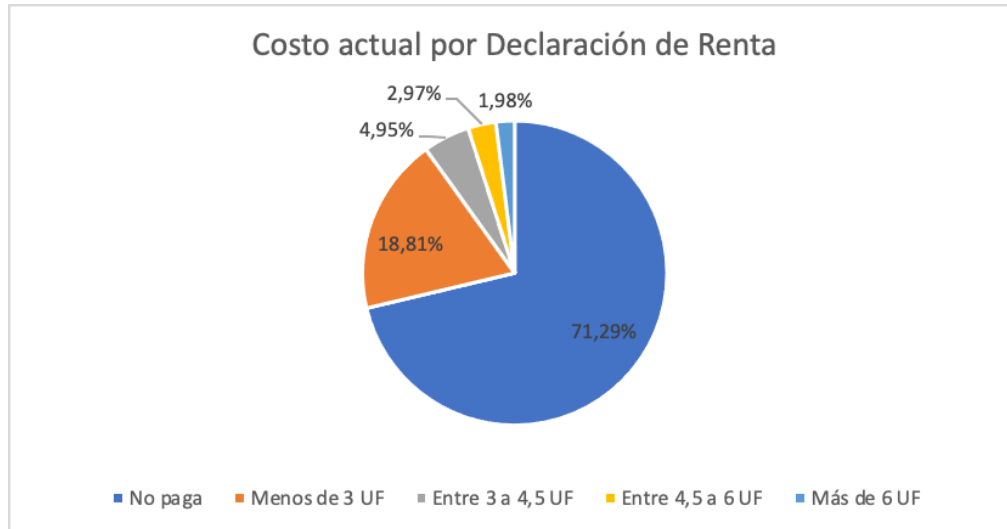


Gráfico 12 Costo Actual por Declaración de Renta

Base de 101 encuestados. Fuente: Elaboración propia.

Rubros de los Negocios

Los rubros predominantes son:

- Consultorías y asesorías (26%).
- Comercio minorista/mayorista (19%).
- Servicios profesionales (16%).

Estos sectores representan segmentos clave para Adsesorame. Sin embargo, es importante considerar que otros rubros como educación y alimentación también tienen una presencia significativa, lo que sugiere la necesidad de mantener una oferta de servicios versátil que atienda diversas industrias, pero foco principal se da por los 3 primeros rubros mencionados que juntos cubren el 61,39%

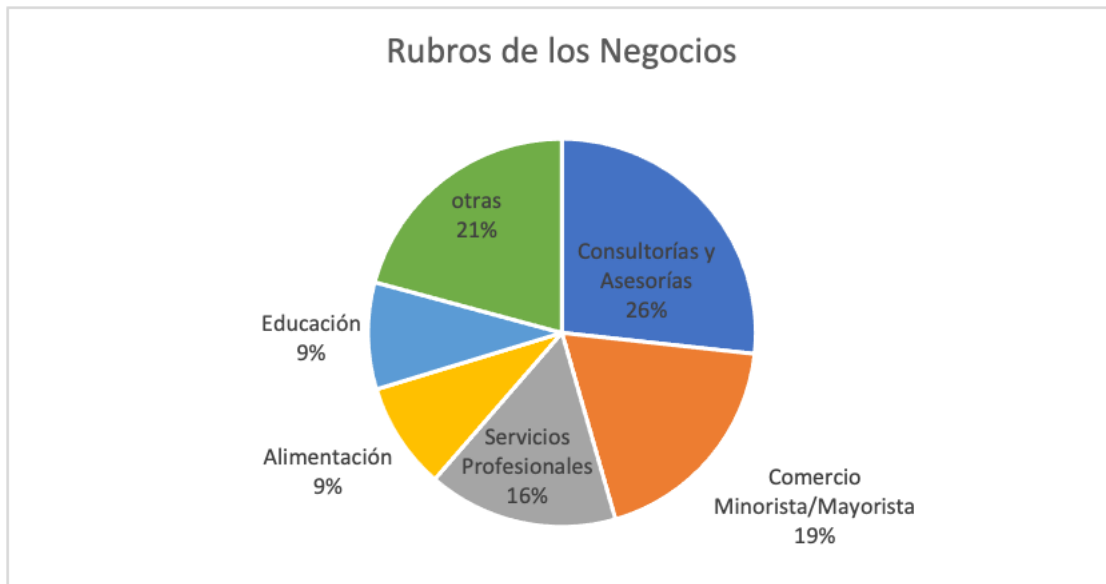


Gráfico 13 Rubros de los Negocios

Base de 101 encuestados. Fuente: Elaboración propia.

Percepción e Intención de Contratación de los Servicios de Adsesorame

Para evaluar la percepción del público objetivo hacia los servicios de Adsesorame, se realizaron tres análisis clave relacionados con la atracción de la propuesta de valor, la intención de contratación general y la intención de contratación considerando un precio específico, en este caso un rango entre UF 1 a UF 3.

A continuación, se describen los hallazgos en cada uno de estos aspectos:

Atracción de la Propuesta de Valor

El primer análisis se centró en medir qué tan atractiva resulta la propuesta de Adsesorame para los encuestados, presentando a través de un video, cuál es la propuesta de valor que ofrece Adsesorame. En una escala de 1 a 7, donde 1 es "para nada atractivo" y 7 es "extremadamente atractivo", el 51% de los encuestados calificó la propuesta entre 6 y 7, lo que refleja una alta percepción positiva. Por otro lado, un 36% la calificó con valores intermedios (3-5), y solo un 13% indicó una percepción baja (1-2).

Al segmentar por género, se observa que un 66% de las mujeres encuentra la propuesta atractiva (calificaciones de 6-7), en comparación con un 44% de los hombres. Este hallazgo resalta que el género femenino percibe un mayor nivel de valor en la propuesta presentada.

Estos resultados refuerzan la importancia de continuar afinando la propuesta para consolidar la percepción positiva y atraer aún más a los segmentos clave.

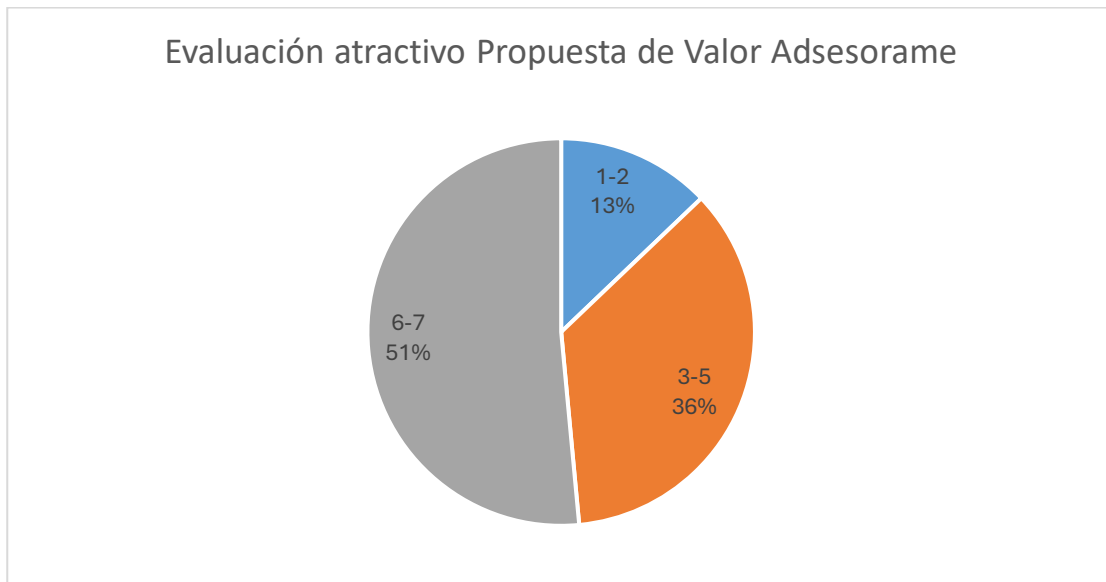


Gráfico 14 Evaluación atractivo Propuesta de Valor

Base de 101 encuestados. Fuente: Elaboración propia.

Intención General de Contratación

El segundo análisis exploró la disposición de los encuestados a contratar los servicios de Adsesorame, considerando nuevamente una escala de 1 a 7. En este caso, el 45% de los participantes manifestó una intención alta (calificaciones de 6 a 7), mientras que un 31% se posicionó en valores intermedios (3-5) y un 24% mostró una baja intención (1-2).

Al analizar los datos por género, el 60% de las mujeres mostró una alta intención de contratar (calificaciones de 6-7), mientras que entre los hombres este porcentaje disminuye al 39%. Esto indica una mayor disposición por parte del público femenino a considerar los servicios de Adsesorame.

La segmentación por género evidencia una oportunidad clave para personalizar mensajes que potencien esta intención de contratación.

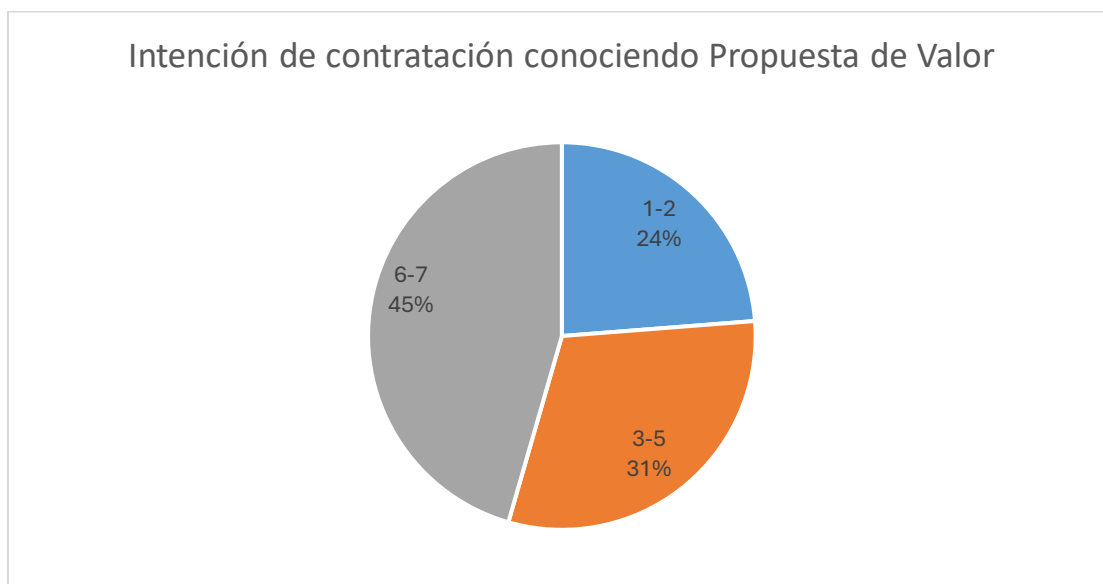


Gráfico 15 Intención de contratación conociendo Propuesta de Valor

Base de 101 encuestados. Fuente: Elaboración propia.

Intención de Contratación Considerando el Precio

Finalmente, se evaluó la intención de contratación de los encuestados al conocer un precio estimado de entre 1 y 3 UF mensuales, dependiendo del tamaño de su empresa. En este contexto, un 46% de los encuestados calificó con valores altos (6-7), mientras que un 36% se situó en rangos intermedios (3-5) y un 19% manifestó una baja intención (1-2).

Al segmentar los resultados por género, se identificó que el 57% de las mujeres declaró una alta probabilidad de contratar en este rango de precios (calificaciones de 6-7), frente al 39% de los hombres. Este dato refuerza la percepción positiva del precio entre las mujeres y su mayor disposición a contratar.

Estos datos validan el rango de precios planteado, destacando su competitividad y alineación con las expectativas del mercado.

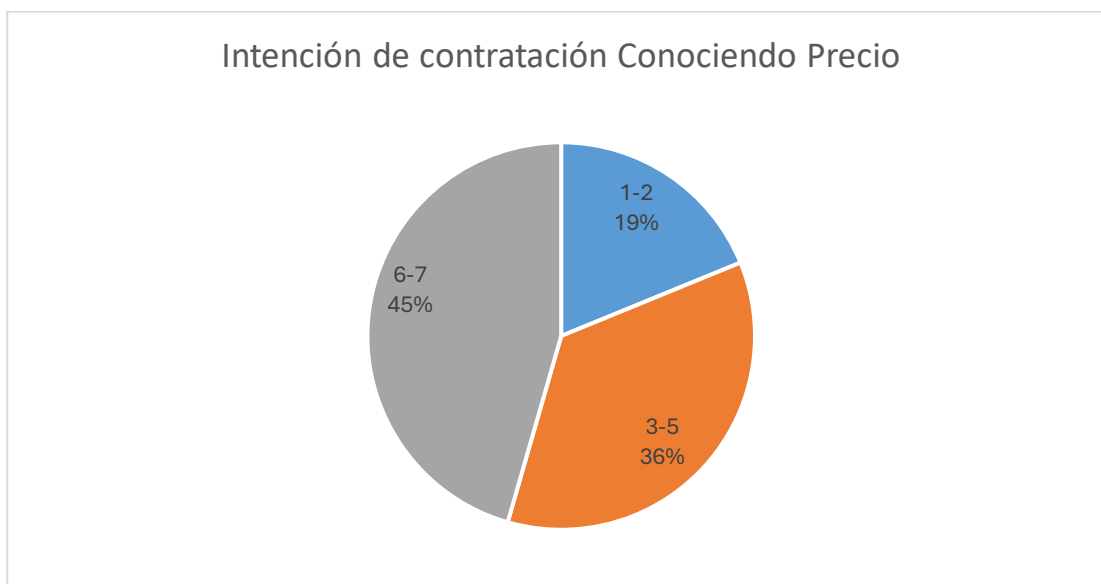


Gráfico 16 Intención de contratación Conociendo Precio

Base de 101 encuestados. Fuente: Elaboración propia.

Recomendaciones y Conclusiones

El análisis realizado permitió identificar importantes oportunidades y desafíos para Adsesorame. En cuanto a las conclusiones, se destaca que el 45% del grupo objetivo reside en regiones fuera de la Metropolitana, lo que subraya una oportunidad clave para expandir los servicios en áreas menos saturadas. Además, la mayoría de los negocios corresponde a micro y pequeñas empresas (más del 90%), lo que confirma que los servicios deben diseñarse pensando en este segmento, que enfrenta restricciones de recursos y requiere soluciones accesibles y flexibles.

Otro hallazgo relevante es que un 15,84% de los emprendedores trabaja sin formalización, lo que refleja una necesidad latente de apoyo en procesos de regularización. Asimismo, un 45% del grupo objetivo evaluó favorablemente la propuesta de valor, lo que representa un interés inicial positivo, aunque se requiere mayor esfuerzo para capturar al segmento restante.

Cabe destacar que, de los encuestados del grupo objetivo, el porcentaje de mujeres emprendedoras, guarda relación con el enunciado señalado en el apartado de Objetivos Generales de este informe. Sobre esta base, se presentan las siguientes recomendaciones estratégicas:

- **Focalizar Servicios:** Diseñar planes básicos y accesibles para Mypes, complementados con soluciones avanzadas para pymes. Esto permitirá atender las necesidades específicas de estos segmentos y fomentar su crecimiento.

- Estrategia Región Metropolitana: Potenciar la presencia en dicha región, mediante servicios virtuales o híbridos, destacando la accesibilidad y calidad de la propuesta de Adsesorame para estos mercados, reforzando campañas dirigidas a emprendedores con menor acceso a servicios especializados.
- Educación del Mercado: Implementar campañas educativas que expliquen los beneficios de la formalización y la externalización de servicios contables, reforzando la percepción de Adsesorame como un aliado estratégico en el cumplimiento normativo y la gestión eficiente de los negocios.
- Servicios de Formalización: Diseñar servicios específicos para regularización legal y tributaria, dirigidos a los emprendedores que no cuentan con formalización. Esto no solo cubrirá una necesidad clara, sino que también posicionará a Adsesorame como referente en este ámbito.
- Comunicación Clara y Persuasiva: Enfocar los mensajes clave en beneficios tangibles como el ahorro de tiempo, el cumplimiento normativo y la simplificación de procesos, resaltando cómo los servicios de Adsesorame ayudan a los emprendedores a concentrarse en el crecimiento de sus negocios.
- Grupo Femenino: Entendemos que muchas de las mujeres emprendedoras de este grupo son también madres, esposas y dueñas de hogar, lo que implica múltiples responsabilidades y una gestión cuidadosa de su tiempo. Por eso, los servicios deben estar diseñados para adaptarse a sus horarios y necesidades, asegurando una experiencia eficiente y flexible que les permita alcanzar sus objetivos sin comprometer sus otras prioridades.

Definición del Mercado objetivo y Buyer Persona

El mercado objetivo de Adsesorame se define como el conjunto de micro y pequeñas empresas en Chile, así como emprendedores formalizados o en vías de formalización con disposición a contratar servicios de asesoría contable y tributaria. Este mercado incluye un grupo amplio a nivel nacional, pero sus características principales pueden ser comprendidas a partir del análisis de los 58 encuestados que demostraron una alta intención de compra (calificaciones 5, 6 y 7) en la pregunta de intención de contratación conociendo el precio del servicio.

Este análisis nos permite identificar patrones relevantes y guiar las estrategias hacia segmentos clave.

Distribución por Género y Región de Residencia

Los datos reflejan que el mercado objetivo presenta una distribución cercana al equilibrio en género, con un 43,10% femenino y un 56,90% masculino. Esto sugiere que ambos géneros tienen interés en los servicios de Adsesorame, lo que demanda una comunicación inclusiva.

Además, la distribución geográfica es equitativa entre la Región Metropolitana (50%) y otras regiones del país (50%). Esto destaca la oportunidad de diseñar estrategias adaptadas tanto a los mercados más competitivos del centro urbano como a las necesidades particulares de regiones menos saturadas.

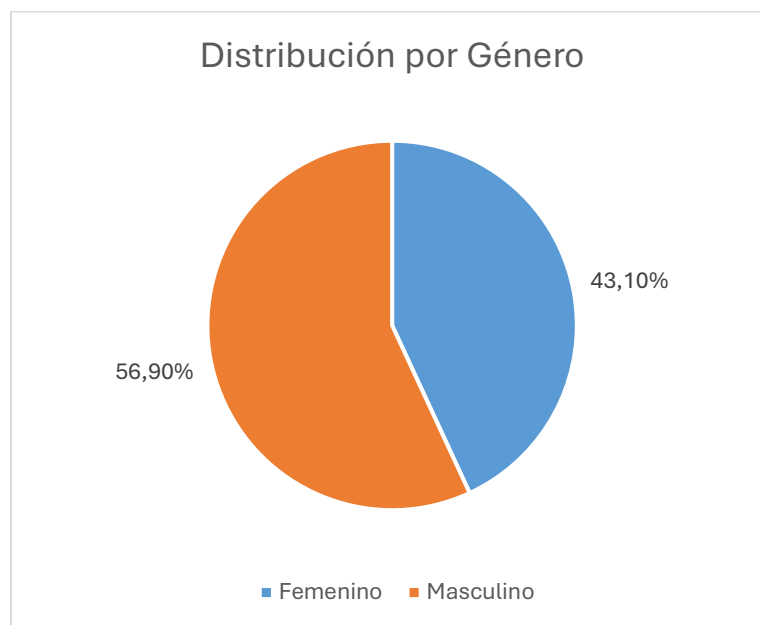


Gráfico 17 Distribución por Género

Base de 58 encuestados. Fuente: Elaboración propia.

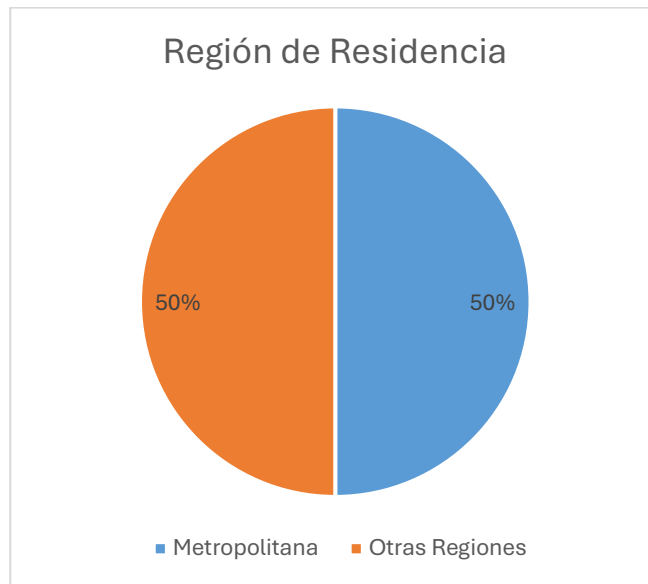


Gráfico 18 Región de Residencia

Base de 58 encuestados. Fuente: Elaboración propia.

Situación Laboral y Tamaño del Emprendimiento

En cuanto a la situación laboral, el análisis de las personas encuestadas muestra que el 32,76% son trabajadores dependientes, mientras que el 29,31% son independientes. Dentro de los independientes, la mayoría emite facturas o boletas, lo que evidencia un nivel de formalización moderado. Esto sugiere que una parte importante del mercado objetivo requiere apoyo en procesos de formalización y cumplimiento normativo. Respecto al tamaño del emprendimiento, predominan las microempresas (58,62%), seguidas de pequeñas empresas (34,48%). Este perfil indica que las soluciones de Adsesorame deben ser accesibles y escalables para atender las necesidades de negocios con recursos limitados.

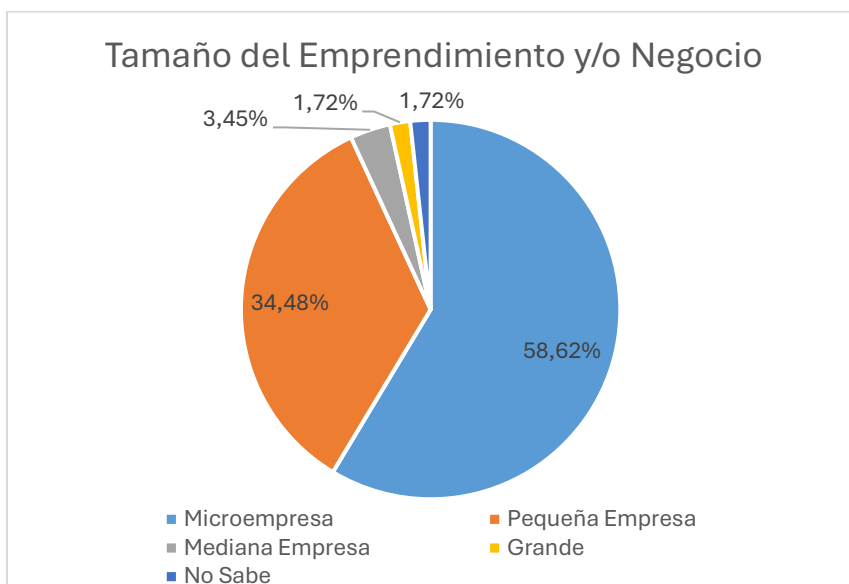


Gráfico 19 Tamaño del Emprendimiento y/o Negocio

Base de 58 encuestados. Fuente: Elaboración propia.

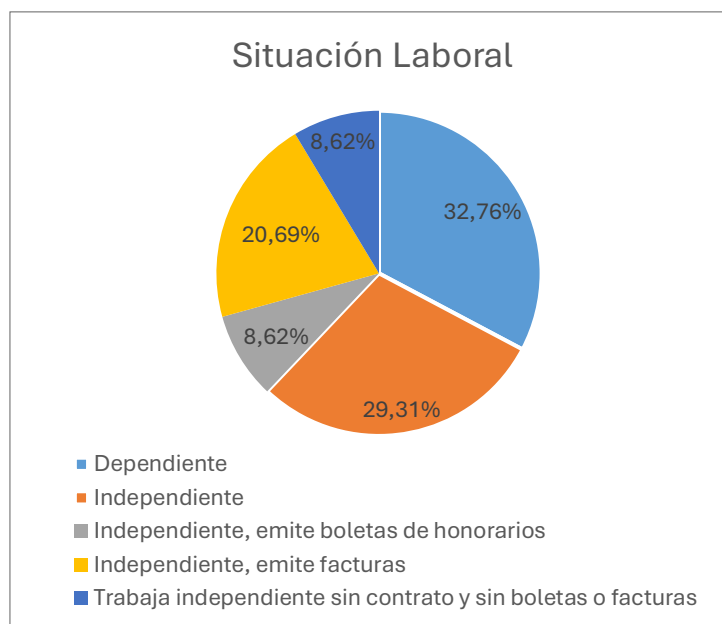


Gráfico 20 Situación Laboral

Base de 58 encuestados. Fuente: Elaboración propia.

Facturación Mensual y Costo Actual de Servicios la facturación mensual de los negocios encuestados varía entre 25 a 100 UF (37,93%) y hasta 25 UF (29,31%). Esto indica que el mercado

objetivo está compuesto principalmente por negocios con ingresos moderados, lo que puede influir en su disposición a pagar por servicios de asesoría.

En cuanto al costo actual de servicios contables, el 53,45% de los encuestados no incurre en gastos, mientras que un 32,76% paga entre 1 a 3 UF. Esto representa una oportunidad clave para posicionar los servicios de Adsesorame como una solución accesible y competitiva en el mercado.

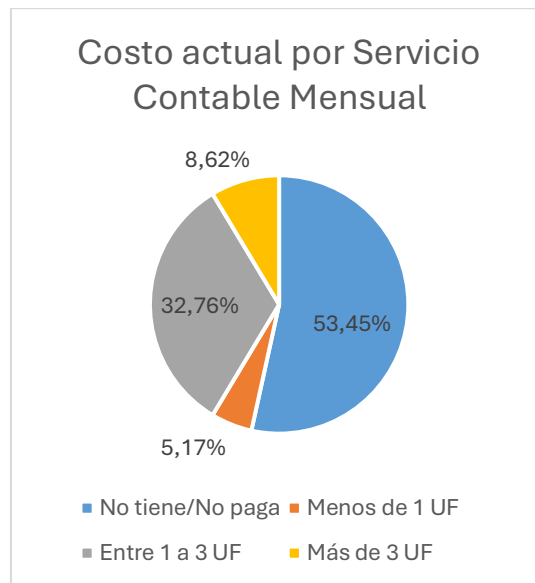


Gráfico 21 Costo Actual por Servicio Contable Mensual

Base de 58 encuestados. Fuente: Elaboración propia.

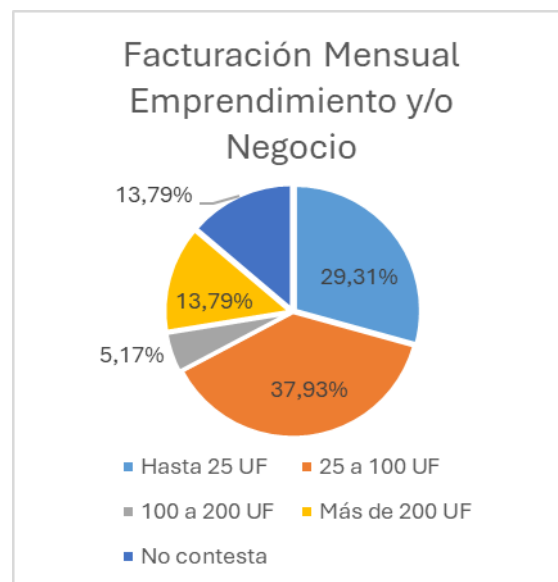


Gráfico 22 Facturación Mensual Emprendimiento y/o Negocio

Base de 58 encuestados. Fuente: Elaboración propia.

Rubros y Preferencias de Modalidad de Asesoría.

Los rubros predominantes entre los encuestados incluyen consultorías y asesorías (26%), comercio minorista/mayorista (14%) y servicios profesionales (14%). Este perfil sugiere que los servicios de Adsesorame deben enfocarse en estos sectores clave, sin descuidar la atención a rubros emergentes como alimentación y transporte. Respecto a la modalidad de asesoría, un 52% de los encuestados prefiere un servicio híbrido (combinación de presencial y virtual), seguido por un 29% que prefiere un servicio totalmente virtual. Esto subraya la necesidad de mantener un enfoque flexible que se adapte a las preferencias del mercado objetivo.

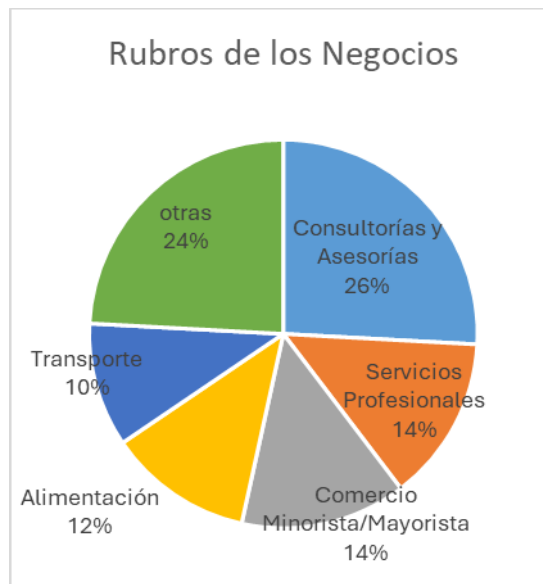


Gráfico 23 Rubros de los Negocios

Base de 58 encuestados. Fuente: Elaboración propia

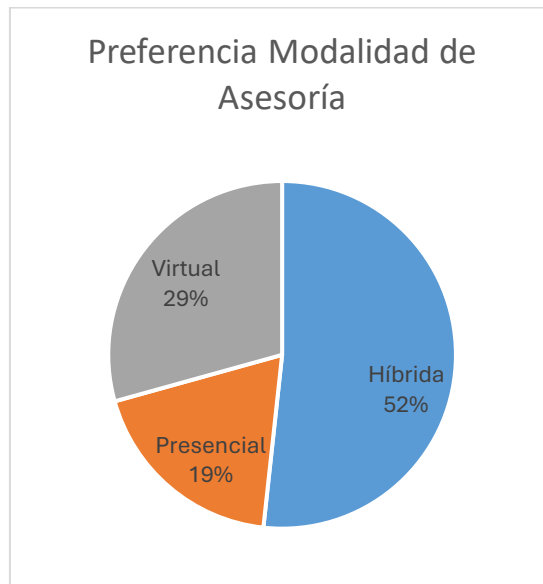


Gráfico 24 Preferencia Modalidad de Asesoría

Base de 58 encuestados. Fuente: Elaboración propia.

Descripción el Buyer Persona

El **Buyer Persona** es una herramienta fundamental en la estrategia de marketing y ventas, ya que permite sintetizar las características más relevantes del mercado objetivo en un perfil representativo. Este modelo ayuda a identificar las necesidades, motivaciones y preferencias de los clientes potenciales, permitiendo ajustar la propuesta de valor y maximizar la efectividad de las acciones comerciales.

En este caso, el Buyer Persona se desarrolló a partir de los datos recolectados en el estudio de mercado, específicamente de las 58 personas encuestadas que reflejaron una alta intención de contratación de los servicios, calificando entre 5 y 7 en la escala de intención de compra conociendo el precio. Aunque el análisis refleja una mayor representación masculina, Adsesorame ha definido estratégicamente que el Buyer Persona representará a una mujer emprendedora. Esta decisión se basa en el entendimiento de que las mujeres emprendedoras tienden a ser más receptivas a los servicios ofrecidos, debido a su necesidad de equilibrar múltiples responsabilidades en sus vidas personales y laborales.

El Buyer Persona se describe como una mujer chilena, de aproximadamente 35 años, propietaria de una micro o pequeña empresa, quien combina sus responsabilidades familiares y empresariales.

Este perfil refleja características específicas de las mujeres emprendedoras identificadas en el análisis de mercado, quienes valoran especialmente servicios accesibles, personalizados y prácticos que se adapten a su tiempo limitado.

Metodología y Referencia

La creación del Buyer Persona se basó en el análisis de datos cuantitativos obtenidos a través de encuestas estructuradas y en la segmentación de clientes potenciales según sus características demográficas, laborales y preferencias. La metodología utilizada sigue los lineamientos propuestos por Kotler y Keller (2016⁷), quienes destacan que la creación de perfiles detallados de clientes facilita el diseño de estrategias más efectivas para captar y retener clientes. Además, se incorpora una perspectiva cualitativa al identificar las motivaciones y objetivos del segmento femenino, asegurando que las estrategias de comunicación sean altamente relevantes y empáticas.

Descripción del Buyer Persona emprendedora

La mujer que representa al Buyer Persona es una emprendedora formalizada, quien encuentra en los servicios de asesoría contable y tributaria una solución clave para optimizar sus procesos administrativos. Este perfil se define por las siguientes características clave:

Datos Demográficos:

- Edad promedio: 30-49 años. (aprox.)
- Género: Femenino.
- Situación laboral: Trabajadora independiente, con formalización mediante boletas de honorarios o facturas. Algunos ingresos por trabajos como dependiente.

Características del Negocio:

- Propietaria de una micro o pequeña empresa, que representa el 93% de los negocios analizados.
- Facturación mensual entre 25 y 100 UF, reflejando un nivel moderado de ingresos.
- Predominancia en rubros como consultorías, comercio minorista y servicios profesionales.

⁷ Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Marketing Management (15th ed.). Pearson

Motivaciones:

- Cumplir con las normativas tributarias para evitar sanciones y garantizar la sostenibilidad de su negocio.
- Ahorrar tiempo en gestiones administrativas para enfocarse en la expansión de su negocio.
- Acceder a servicios flexibles que se adapten a sus responsabilidades familiares y empresariales.

Preferencias:

- Prefiere un modelo híbrido de asesoría (52%), que combine atención presencial y virtual, por su comodidad y accesibilidad.
- Valora especialmente servicios accesibles en términos de precio, con costos actuales entre 1 y 3 UF mensuales.

Retos y Necesidades:

- Gestionar su tiempo de manera eficiente para equilibrar las demandas del negocio y su vida personal.
- Acceso a información clara y concisa sobre las normativas y beneficios de la formalización tributaria.
- Servicios que simplifiquen el proceso de declaración de renta, ya que el 72% actualmente no paga por este servicio.

Importancia del Buyer Persona

La creación de este Buyer Persona permite a Adsesorame enfocar sus esfuerzos de marketing y ventas en un segmento altamente representativo del mercado objetivo, asegurando que las estrategias diseñadas respondan directamente a sus necesidades y preferencias. Este perfil servirá como guía para ajustar la propuesta de valor, diseñar campañas de comunicación y desarrollar servicios que promuevan la captación y fidelización de clientes.



Ilustración 8 Buyer Persona

Fuente: elaboración propia

Recomendaciones finales de la Investigación de mercado

El análisis realizado en el capítulo 3 permite identificar oportunidades clave y desafíos para Adsesorame, basados en el estudio de mercado y la definición del mercado objetivo. Estas recomendaciones están orientadas a maximizar el impacto de la propuesta de valor, optimizar las estrategias de captación y fidelización de clientes, y garantizar la sostenibilidad de la empresa.

Ajuste de la Propuesta de Valor

El estudio muestra que existe un interés significativo en servicios accesibles y flexibles, especialmente en un modelo híbrido que combine atención presencial y virtual. Se recomienda:

- Diseñar servicios escalables que incluyan planes básicos y avanzados, adaptados a las necesidades de micro y pequeñas empresas.
- Enfatizar en la accesibilidad económica, ofreciendo precios competitivos que respondan a las expectativas del mercado objetivo (entre 1 y 3 UF mensuales).

Focalización del Mercado

A partir de los datos obtenidos, se identificaron segmentos clave:

- Mujeres emprendedoras: Representan un segmento estratégico debido a sus responsabilidades multifacéticas y su apertura a soluciones personalizadas.
- Micro y pequeñas empresas: Constituyen la mayoría del mercado objetivo y presentan una alta disposición a contratar servicios formales.
- Regiones fuera de la Metropolitana: Aunque la mayoría de los encuestados reside en la Región Metropolitana, existe una oportunidad significativa en otras regiones con menor acceso a servicios especializados.

Estrategias de Comunicación y Marketing

Se identificaron oportunidades para mejorar la percepción de Adsesorame y captar nuevos clientes:

- Campañas educativas: Explicar los beneficios de la formalización y la externalización de servicios tributarios mediante contenido claro y práctico.
- Mensajes enfocados en ahorro de tiempo y cumplimiento normativo, que respondan a las necesidades de los emprendedores.
- Estrategias específicas para mujeres emprendedoras, destacando flexibilidad y eficiencia en el diseño de servicios.

Expansión Regional y Digital

- Potenciar la presencia de Adsesorame en regiones mediante servicios virtuales o híbridos, destacando la facilidad de acceso y la calidad del soporte ofrecido.
- Fortalecer la plataforma digital para ofrecer herramientas interactivas que permitan a los emprendedores gestionar sus necesidades tributarias y contables de manera más eficiente.

Desarrollo de Servicios Específicos

- Diseñar servicios enfocados en la formalización tributaria, dirigidos a emprendedores que actualmente no cuentan con ella (15,84% de los encuestados).
- Implementar soluciones para la declaración de renta, considerando que el 72% de los encuestados no paga por este servicio actualmente

Estrategias de Fidelización

- Implementar un programa de seguimiento para clientes actuales, asegurando la calidad del servicio y generando recomendaciones boca a boca.
- Diseñar herramientas que permitan a los clientes medir el impacto de los servicios en la gestión de sus negocios, aumentando la percepción de valor agregado.

Análisis de Demanda mediante la Metodología TAM, SAM y SOM

La metodología TAM, SAM y SOM es una herramienta fundamental para dimensionar y segmentar mercados, facilitando la identificación de oportunidades estratégicas. Este enfoque permite estimar el tamaño del mercado total y priorizar segmentos con mayor alineación al modelo de negocio.

- TAM (*Total Addressable Market*): Representa el mercado total disponible, es decir, todas las empresas que podrían beneficiarse del servicio ofrecido, sin considerar limitaciones geográficas o económicas.
- SAM (*Serviceable Available Market*): Es el subconjunto del TAM compuesto por las empresas que cumplen con características específicas y que pueden ser atendidas efectivamente por la empresa.
- SOM (*Serviceable Obtainable Market*): Es el segmento del SAM más alineado con la propuesta de valor, compuesto por clientes con alta intención de contratación y capacidad económica.

A continuación, se presenta la aplicación de esta metodología para analizar la demanda potencial de Adsesorame en el mercado chileno, identificando los segmentos prioritarios y validando la existencia de oportunidades estratégicas claras para el negocio.

Esta metodología ha sido adaptada de conceptos estándar en análisis de mercado Kotler & Keller, 2016⁸.

⁸ Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Marketing Management (15th ed.). Pearson

Estimación de TAM

Según datos del Servicio de Impuestos Internos (SII) de Chile, en 2023 existían 1.503.813⁹ empresas. Estas se distribuyen de la siguiente manera:

- Microempresas: 905.636
- Pequeñas empresas: 251.515
- Medianas empresas: 37.279
- Grandes empresas: 17.341
- Sin ventas/Sin información: 292.042

El TAM de Adsesorame considera solo las micro y pequeñas empresas, ya que representan el público objetivo principal de servicios accesibles y escalables. Por lo tanto, el TAM estimado es:

- Micro y pequeñas empresas: 1.157.151 (905.636 + 251.515)

Estimación de SAM

El SAM se deriva de las micro y pequeñas empresas que cumplen con los siguientes criterios:

1. Empresas formalizadas y operativas.
2. Disposición a contratar servicios contables, según las calificaciones 3 a 7 en intención de contratación, según estudio de Mercado realizado, en capítulo III, gráfico 16 Intención de contratación Conociendo Precio.
3. Sectores prioritarios: se han definido como sectores prioritarios, en base al estudio de mercado realizado, las Micro y Pequeñas empresas de los rubros de consultorías y asesorías (26%), comercio minorista/mayorista (19%) y servicios profesionales (16%). Según estudio de Mercado realizado, en Capítulo III, gráfico 23 Rubros de los Negocios.

Basándonos en las encuestas, el 81% (45% de calificaciones 6-7 y 36% de calificaciones 3-5) mostró interés en la propuesta de valor, Capítulo III, gráfico 16 Intención de contratación Conociendo Precio, aplicando este porcentaje al TAM:

- SAM estimado: 937.292 empresas (81% de 1.157.151).

⁹ https://www.sii.cl/sobre_el_sii/estadisticas_de_empresas.html
https://www.sii.cl/sobre_el_sii/empresas/PUB_TOTAL.xlsb
https://www.sii.cl/sobre_el_sii/empresas/PUB_TRAM5.xlsb

Dentro del SAM, consideramos el enfoque en los sectores prioritarios que representan el 61% del total:

- Sectores clave del SAM: 571.748 empresas (937.292 x 61%).

De esta forma se define un SAM estimado de 571.748 Empresas.

Estimación de SOM

El SOM, se ha definido que se enfoca en las empresas con mayor disposición a contratar, calificaciones 6 y 7 en la pregunta de intención de contratar conociendo el precio, Capítulo III del estudio, además se considera las empresas de la Región Metropolitana.

Según los datos:

- Empresas con calificaciones 6 y 7 representan el 45% del SAM.
- Empresas de la Región Metropolitana, 55% según el estudio de mercado.
- Aplicando este porcentaje a los sectores clave:
 - 257.287 empresas, que equivalen al 45% del SAM (571.748).
 - SOM estimado: 141.508 empresas, que equivalen al 55% del 45% del SAM.

De esta forma, la metodología TAM, SAM y SOM permite identificar un mercado potencial amplio y diversificado para Adsesorame. El TAM, compuesto por 1.157.151 empresas, refleja la magnitud total del mercado disponible para servicios contables y tributarios en Chile. A su vez, el SAM, con 571.748 Micro y pequeñas empresas de los sectores claves definidos, delimita un segmento accesible de empresas formalizadas y con características alineadas al modelo de negocio de Adsesorame. Finalmente, el SOM, que alcanza un total de 141.508 empresas, representa el núcleo estratégico de clientes potenciales de la Región Metropolitana con alta disposición a contratar los servicios de Adsesorame.

Estos resultados no solo confirman la existencia de un mercado atractivo, sino que también demuestran que hay una oportunidad significativa de captación y fidelización de clientes dentro de un entorno competitivo. Con un SOM de más de 100 mil empresas, Adsesorame cuenta con una base sólida para implementar estrategias de marketing segmentadas y acciones comerciales escalables. Este análisis valida que el modelo de negocio tiene un potencial claro para generar impacto y captar un porcentaje representativo del mercado, consolidando así su viabilidad y proyección a largo plazo.

Recomendaciones Estratégicas

- Focalizar esfuerzos en sectores clave: Consultorías, comercio minorista/mayorista y servicios profesionales, ya que representan más del 60% del SAM.
- Educación y captación de empresas no formalizadas: Crear campañas que promuevan la formalización tributaria, ofreciendo beneficios claros y tangibles.
- Segmentación por rango de pago: Adaptar servicios para capturar tanto empresas dispuestas a pagar entre 1 y 3 UF como aquellas que actualmente no pagan, pero manifiestan interés.

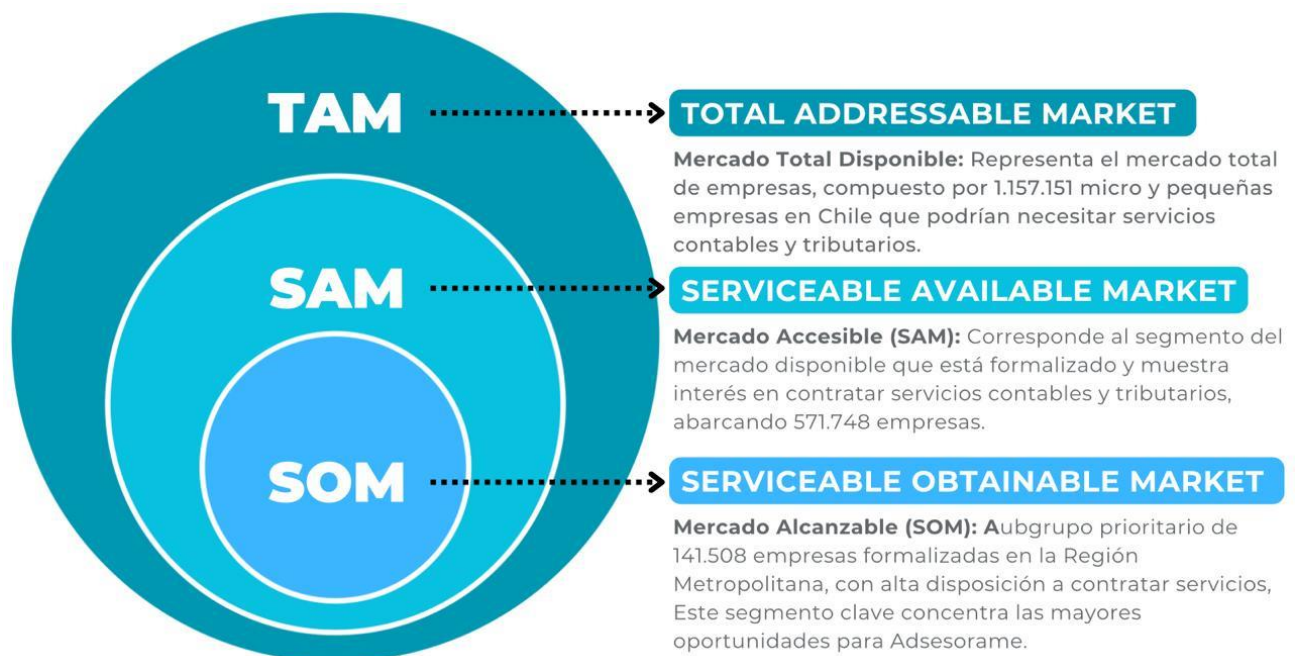


Ilustración 9 TAM, SAM, SOM

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO 4: ESTRATEGIA DE MARKETING

Objetivo general de la estrategia de Marketing

El presente Plan de Marketing para Adsesorame Spa busca consolidar la posición de la empresa como el principal partner estratégico e integral para las Mypes, con un énfasis especial en emprendedora. La estrategia se centra en captar nuevos clientes, fortalecer las relaciones con los actuales y construir una marca reconocida por su profesionalismo, confiabilidad y enfoque personalizado.

En este capítulo, presentamos un plan diseñado para llevar adelante una estrategia de marketing que combina una visión estratégica con acciones concretas, integrando elementos como desarrollo de marca, diseño de producto, estrategias de distribución, política de precios y actividades promocionales. Asimismo, se presenta un cronograma de implementación estructurado que detalla las acciones específicas a realizar, los responsables y el presupuesto necesario.

Definición del Target

En el estudio de mercado realizado, se definió el buyer persona como una representación detallada del cliente ideal de la empresa, compuesto principalmente por micro y pequeñas empresas de los rubros definidos como clave de la Región Metropolitana, con un enfoque especial en mujeres emprendedoras. Este perfil servirá como base para orientar la estrategia de marketing, asegurando que las acciones y mensajes estén alineados con las necesidades, intereses y desafíos específicos de este segmento, optimizando los resultados y fomentando una conexión efectiva con nuestro mercado objetivo.

Desarrollo de Marca

La construcción de una marca sólida es fundamental para diferenciar a Adsesorame en un mercado saturado de competidores genéricos. El desarrollo de marca no sólo implica la creación de una identidad visual atractiva, sino también la capacidad de transmitir valores y generar una conexión emocional con los clientes.

Objetivos de Marca

Posicionar a Adsesorame como una consultora referente en asesorías integrales para Mypes, destacando su enfoque en soluciones personalizadas y adaptativas.

Incrementar el reconocimiento de marca en un plazo de 12 meses, utilizando estrategias de branding digital y presencial, definiendo KPI que permita medir en dicho plazo cambios, ejemplos en el número de *stakeholders*¹⁰.

Estrategias de Branding

Identidad Visual:

Rediseñar el logotipo y actualizar la paleta de colores para proyectar modernidad y profesionalismo.



Ilustración 10 Logo Adsesorame

Creación de plantillas gráficas consistentes para redes sociales, presentaciones y correos electrónicos.

Comunicación de Valores:

Incorporar mensajes clave que destaquen el propósito que se definirá para la empresa.

Implementar un enfoque narrativo en las publicaciones para mostrar cómo los servicios han impactado positivamente en los clientes.

Contenido Educativo:

Publicación de guías descargables, casos prácticos y *webinars* gratuitos para potenciar la imagen de marca, como referente temas contables, tributarios y estratégicos.

Creación de un blog corporativo enfocado en resolver las principales inquietudes de las Mypes.

¹⁰ Grupo de interés de la empresa o partes interesadas (del inglés stakeholder) son las personas, empresas y organizaciones en general que tienen algún tipo de interés y relación interna o externa con una empresa u organización.

Estrategia de Producto

La oferta de servicios de Adsesorame se diseña para satisfacer las necesidades específicas de Mypes en diversas etapas de desarrollo empresarial, siempre con un enfoque en el emprendimiento femenino.

Para impulsar el emprendimiento femenino, la empresa podría implementar estrategias centradas en la capacitación y empoderamiento empresarial, ofreciendo talleres y mentorías que aborden las necesidades específicas de los emprendedores. Además, se pueden desarrollar soluciones accesibles y flexibles, como planes de servicios adaptados a pequeñas empresas y opciones de financiamiento. Complementariamente, se puede fomentar la creación de una comunidad de apoyo mediante eventos de *networking* y alianzas estratégicas con instituciones afines, mientras se realizan campañas inspiradoras y educativas que visibilicen historias de éxito, generando confianza y motivación en este segmento clave.

Segmentos de Producto

Paquetes Básicos: Dirigidos a emprendedores que requieren soporte inicial en gestión contable y tributaria.

Paquetes Avanzados: Enfocados en Mypes con estructuras más complejas que necesitan asesorías estratégicas y gestión de recursos humanos.

Servicios Complementarios: Capacitaciones y asesorías integrales, automatización y digitalización de procesos administrativos.

Innovación y Diferenciación

Adsesorame prioriza la innovación constante para mantener su relevancia en el mercado. Esto incluye:

Desarrollo de un programa de capacitaciones específicas para Mypes, con módulos sobre planificación financiera, marketing digital y compliance normativo.

Introducción de herramientas de diagnóstico rápido para evaluar la situación contable y financiera de las empresas, y personalizar el servicio adaptado al cliente.

Estrategia de Plaza

La estrategia de distribución o 'plaza' asegura que los servicios de Adsesorame lleguen de manera efectiva a los clientes, dirigidos particularmente a clientes de la Región Metropolitana.

Cobertura Geográfica

Operación principal en la Región Metropolitana, pero con capacidad de atender clientes de todo el país gracias a su modelo híbrido de atención.

El modelo virtual permite ampliar la base de clientes con costos operativos bajos, utilizando herramientas como *Nubox* y *Microsoft Teams*.

Estrategias de Distribución

Optimización de Canales Digitales: Implementar una plataforma en línea que permita a los clientes contratar servicios, realizar consultas y acceder a reportes en tiempo real. Desarrollar cápsulas informativas y de capacitación que contengan actualización de normas, nuevos beneficios fiscales, etc.

Presencia Física: Participar en eventos empresariales y ferias específicas para aumentar la visibilidad de la marca y captar nuevos clientes.

Estrategia de Precio

La estrategia de precios se basa en ofrecer un balance entre competitividad y rentabilidad, segmentando a los clientes según sus necesidades y capacidades.

Segmentación por Tramos

VENTAS	PLANES	VALOR DEL PLAN
HASTA 100 UF	PLAN 1	1,0 UF
HASTA 200 UF	PLAN 2	1,5 UF
HASTA 300 UF	PLAN 3	2,5 UF
HASTA 1.000 UF	PLAN 4	3,0 UF
MAS DE 1.001 UF	PLAN 5	3,25 UF
TODOS LOS PLANES SON HASTA 2 TRABAJADORES, ADICIONAL 0,25 UF		

Tabla 2 Segmentación por Tramos

Fuente: elaboración propia

Políticas de Precio

Diferenciación de planes mensuales según el tamaño de ventas de cada cliente.

Descuentos del 10% para contratos anuales pagados por adelantado.

Estrategia de Precio

La promoción combina marketing digital, participación en eventos presenciales y generación de contenido de valor. Presupuesto anual \$500.000.

Marketing Digital

Inversión en campañas publicitarias en *Google Ads*, *Facebook Ads* y *LinkedIn Ads*. Presupuesto anual \$2.000.000.

Contratación de los servicios de un Community Manager. Presupuesto anual \$2.730.000.

Uso de email marketing segmentado para fidelizar clientes actuales.

Actividades Presenciales

Participación en dos ferias empresariales al año, con un presupuesto anual de \$600.000.

Organización de cinco *webinars* educativos con un presupuesto anual de \$250.000.

Cronograma Operativo

El cronograma detalla las actividades clave, responsables y presupuestos asignados:

Actividad	Responsable	Presupuesto	Q1-2025			Q2-2025			Q3-2025			Q3-2025		
			ene-25	feb-25	mar-25	abr-25	may-25	jun-25	jul-25	ago-25	sept-25	oct-25	nov-25	dic-25
Incrementar marketing digital	Community manager	\$4.730.000												
Servicios Community manager		\$2.730.000												
Planificación de campaña														
Creación de contenido publicitario		\$500.000												
Ejecución de campaña en Google Ads		\$500.000												
Ejecución de campaña en Facebook Ads		\$500.000												
Ejecución de campaña en LinkedIn Ads		\$500.000												
Estrategia de precio	Community manager	\$500.000												
Diseño del programa de referidos														
Creación de materiales promocionales para referidos		\$300.000												
Lanzamiento y promoción del programa		\$200.000												
Participar en eventos/Ferias empresariales	Community manager	\$600.000												
Selección de eventos														
Inscripción y reserva de stands	Isadora Gallardo	\$400.000												
Preparación de materiales de presentación		\$200.000												
Participación en eventos														
Organizar webinars	Community manager	\$250.000												
Planificación de contenido del webinar														
Creación de presentaciones y materiales		\$50.000												
Promoción de webinars		\$200.000												
Realización del webinar	Isadora Gallardo													
Presupuesto total		\$6.080.000												

Tabla 3 Cronograma Operativo

Fuente: elaboración propia

Conclusión

El Plan de Marketing diseñado para Adsesorame refleja una estrategia integral y adaptable que aborda tanto el entorno competitivo actual como las necesidades específicas del cliente. Las acciones propuestas permitirán a la empresa alcanzar sus objetivos comerciales, posicionarse como un referente en asesorías para mypes y pymes, y garantizar un crecimiento sostenible a mediano y largo plazo.

CAPÍTULO 5: PLAN DE OPERACIONES

Mapa de procesos de la empresa

El mapa de procesos de Adsesorame ilustra la estructura organizativa y operativa de la empresa, destacando los procesos clave que contribuyen a la satisfacción de las necesidades y expectativas de los clientes y partes interesadas.

La estructura del mapa se organiza en tres niveles principales:

1. Procesos Estratégicos

Estos procesos están enfocados en la dirección y desarrollo de la organización, asegurando que Adsesorame cumpla con sus objetivos a corto, mediano y largo plazo. Incluyen:

- **Planificación Estratégica:** Definición de metas corporativas y alineación de las actividades para alcanzar los objetivos empresariales.
- **Plan de Marketing:** Diseño de estrategias para posicionar los servicios de Adsesorame en el mercado y captar nuevos clientes.
- **Innovación y Desarrollo de Servicios:** Identificación y creación de nuevos servicios que respondan a las demandas cambiantes del mercado.
- **Plan Financiero:** Gestión de los recursos financieros para garantizar la sostenibilidad y rentabilidad del negocio.

2. Procesos Operativos

Son los procesos directamente relacionados con la prestación de servicios y la generación de valor para los clientes. Estos procesos incluyen:

- **Gestión de Clientes:** Diagnóstico inicial de necesidades y seguimiento continuo para asegurar la calidad del servicio.
- **Prestación de Servicios Contables y Tributarios:** Asistencia en registro contable, declaraciones fiscales y cumplimiento tributario, entre otros.
- **Gestión de Recursos Humanos:** Asesoría en temas laborales, como la administración de nóminas, contratos y finiquitos.
- **Consultoría Estratégica:** Evaluación financiera y apoyo en la implementación de planes de negocio.
- **Formalización y Regularización:** Servicios orientados a la constitución de empresas y la regularización de negocios informales.

3. Procesos de Soporte

Estos procesos proporcionan los recursos y la infraestructura necesaria para el funcionamiento eficiente de la organización. Incluyen:

- Gestión Administrativa y Financiera: Control de facturación, pagos y flujos de caja.
- Capacitación Interna y Desarrollo del Equipo: Formación continua para el personal en normativas y herramientas especializadas.
- Soporte Tecnológico: Mantenimiento y actualización de las plataformas digitales y herramientas de trabajo.
- Comunicación: Estrategias de comunicación interna y externa para mantener alineados a los equipos y promover los servicios de Adsesorame.

El mapa de procesos refleja cómo cada componente contribuye al flujo de actividades, comenzando con la identificación de las necesidades de los clientes y finalizando con su satisfacción. Esta representación gráfica y estructural permite a Adsesorame coordinar de manera eficiente todos sus recursos y capacidades, asegurando la entrega de servicios de alta calidad y el cumplimiento de los objetivos empresariales.

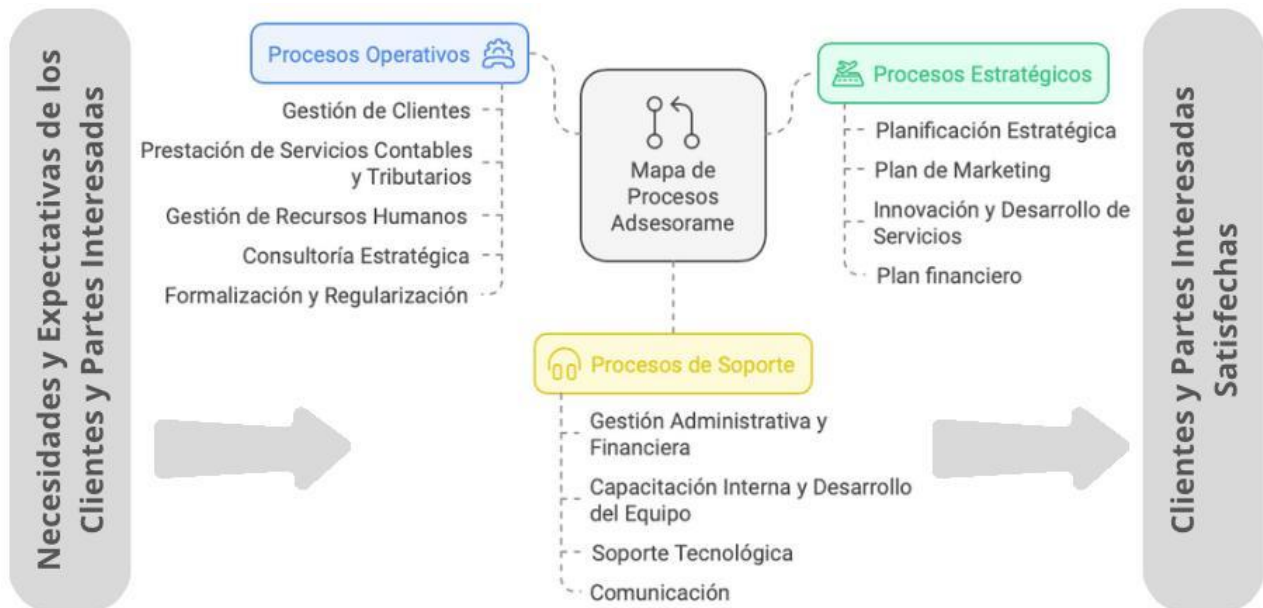


Ilustración 11 Mapa de Procesos

Fuente: elaboración propia

Carta Gantt

La Carta Gantt del plan de operaciones de Adsesorame incluye las siguientes actividades clave y sus plazos estimados:

1. Implementación inicial de herramientas tecnológicas: Meses 1-2.
2. Capacitación del personal en nuevos servicios: Meses 2-3.
3. Inicio de campañas de captación de clientes: Mes 3.
4. Desarrollo de procesos internos optimizados: Meses 4-5.
5. Monitoreo y ajuste de servicios según retroalimentación: Mes 6.

Este cronograma permite una ejecución escalonada que maximiza la eficiencia y asegura que cada etapa del plan esté alineada con los objetivos estratégicos de la empresa.

Presupuesto de operación

COSTOS FIJOS	2025	2026	2027	2028	2029
Gastos internet	305.964	321.262	337.325	354.192	371.901
Gastos de licencias	3.030.528	3.182.054	3.341.157	3.508.215	3.683.626
Patentes	64.963	68.211	71.622	75.203	78.963
Arriendo oficina virtual	71.400	74.970	78.719	82.654	86.787
Arriendo oficina cowork	0	1.920.000	4.032.000	4.233.600	4.445.280
Gastos asociados oficina	0	900.000	1.890.000	1.984.500	2.083.725
Gastos generales	960.000	1.008.000	1.058.400	1.111.320	1.166.886
Total costos fijos	4.432.855	7.474.498	10.809.223	11.349.684	11.917.168

COSTOS VARIABLES	2025	2026	2027	2028	2029
Visitas en terreno	3.166.440	4.850.042	7.579.006	12.051.417	19.451.761
Gastos de administración	316.644	509.254	835.585	1.395.102	2.364.374
Total costos variables	3.483.084	5.359.297	8.414.591	13.446.519	21.816.134

Total Presupuesto Operaciones	7.915.939	12.833.794	19.223.814	24.796.203	33.733.302
--------------------------------------	------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------

Tabla 4 Presupuesto de Operaciones

Fuente: elaboración propia

CAPÍTULO 6: PLAN DE RECURSOS HUMANOS

Estructura organigrama

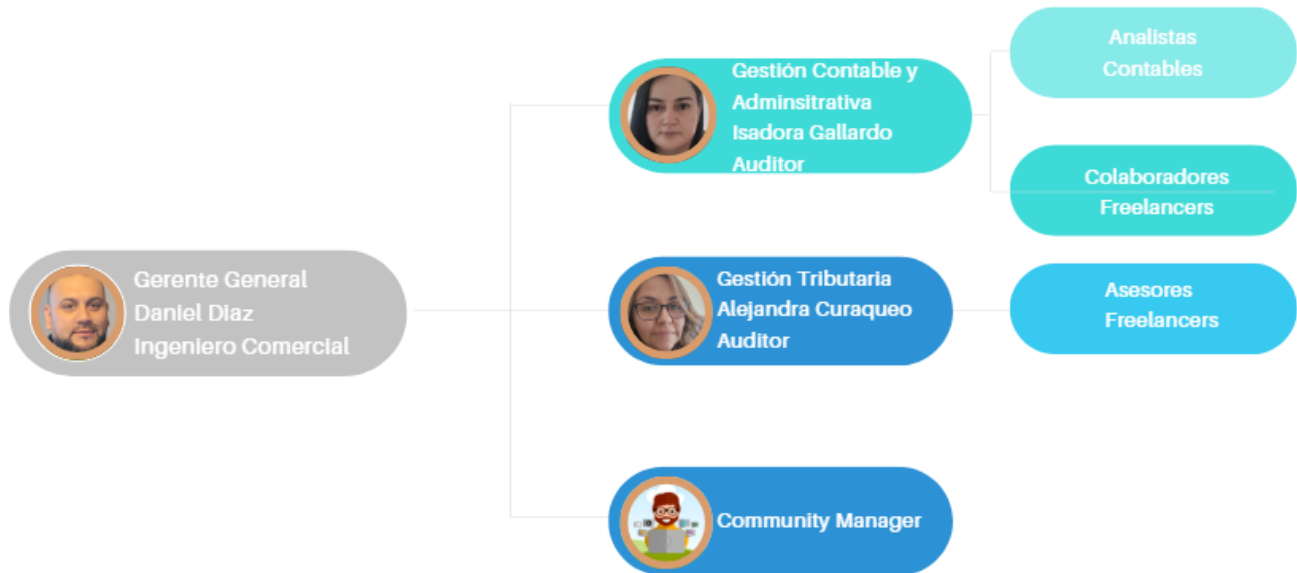


Ilustración 12 Plan de Recursos Humanos

Fuente: elaboración propia

Descripción de Roles

- Gerente General (Daniel): El Gerente General y Socio Partner es el líder estratégico encargado de impulsar el crecimiento y la sostenibilidad de las empresas clientes, diseñando soluciones integrales que abarcan desde la formalización societaria hasta la implementación de herramientas avanzadas de gestión como el *Balanced Scorecard*. Este rol asegura el cumplimiento normativo, optimiza la productividad organizacional y acompaña proyectos desde su concepción hasta su ejecución exitosa, integrando estrategias que conecten objetivos empresariales con resultados medibles. Como representante clave de la visión y los valores de la organización, el Gerente General actúa como un aliado estratégico para emprendedores y empresas establecidas, generando impacto tangible en cada etapa del desarrollo empresarial.
- Encargada de gestión tributaria (Alejandra): La Encargada de Gestión Tributaria lidera la administración fiscal y el cumplimiento normativo de los clientes, garantizando la transparencia, eficiencia y sostenibilidad financiera de sus operaciones. Este rol clave abarca la supervisión de auditorías, la gestión de permisos y patentes comerciales, y la implementación de herramientas que promuevan la mejora continua y el control efectivo. Con un enfoque estratégico y técnico, la

encargada asegura el cumplimiento de las obligaciones tributarias, optimiza los procesos contables y orienta a los clientes en la adopción de prácticas fiscales que impulsen su competitividad y alineación con la normativa vigente. Supervisa a los colaboradores Freelance.

- **Gestión contable y administrativa (Isadora):** La Encargada de Gestión Contable y Administrativa lidera la correcta ejecución de procesos laborales, tributarios y administrativos, asegurando el cumplimiento de normativas vigentes y optimizando la gestión de recursos humanos, permisos y auditorías. Este rol es esencial para garantizar la sostenibilidad y desarrollo de los negocios, proporcionando soluciones estratégicas y operativas que fortalecen el control interno y externo. Con un enfoque integral, promueve la eficiencia en los procesos contables y administrativos, contribuyendo directamente al logro de los objetivos comerciales de los clientes. Supervisa a los colaboradores Freelance.

Para alinearse a la estructura de plan de negocio se establecieron los siguientes cargos a contratar:

- **Community Manager:** El Community Manager es responsable de planificar, ejecutar y optimizar estrategias de comunicación digital que fortalezcan la presencia y reputación de la empresa y sus clientes en entornos online. Este rol debe conectar la marca con sus audiencias a través de contenido creativo y relevante, impulsando la interacción, fidelización y conversión. Con un enfoque estratégico, asegura la gestión eficiente de las redes sociales, el análisis de métricas y la adaptación a tendencias digitales, contribuyendo al posicionamiento de la marca y al logro de los objetivos comerciales.
- **Analista Contable:** El Analista Contable es responsable de gestionar y registrar las operaciones financieras y contables de los clientes, asegurando la precisión de los datos y el cumplimiento de las normativas tributarias y legales vigentes. Este rol esencial proporciona información clave para la toma de decisiones estratégicas mediante la elaboración de estados financieros, análisis de cuentas y apoyo en auditorías. Con un enfoque detallista y analítico, garantiza la correcta ejecución de procesos contables, contribuyendo al control interno, la sostenibilidad financiera y el logro de los objetivos comerciales de los clientes.
- **Colaboradores Freelance:** Profesionales contratados según las necesidades específicas de cada proyecto, incluyendo prevención de riesgos, asesoría legal y otros servicios especializados.

Según la descripción de Roles, se establecieron los perfiles de cargo (ver anexos) bajo la siguiente estructura:

PERFIL DE CARGO

NOMBRE	DEPARTAMENTO
NOMBRE DEL CARGO	
MISION DEL CARGO	
DESCRIPCION DEL CARGO	
CONOCIMIENTOS GENERALES DEL CARGO Y HERRAMIENTAS	
COMPETENCIAS CONDUCTUALES (TRANSVERSALES Y ESPECIFICAS)	
COMPETENCIAS TRANSVERSALES	
Construcción de relaciones de colaboración (Clima laboral):	
Atención a la Comunicación:	
Gestión del cambio:	
Trabajo en equipo:	
COMPETENCIAS ESPECIFICAS	

Ilustración 13 Perfil de Cargo

Fuente: elaboración propia

Estructura legal de la empresa

Fundación y Constitución Legal: Adsesorame SpA fue fundada el 11 de mayo de 2021, la empresa fue constituida en el Registro de empresa y sociedades. Es una sociedad por acciones (SpA) que tributa bajo el régimen pro pyme general 14 D, con un sistema de contabilidad correspondiente al régimen tributario pyme completa, cualquiera de los socios puede asumir la administración. La empresa se encuentra inscrita con los siguientes giros comerciales y códigos tributarios:

- 702000: Actividades de Consultoría de Gestión.
- 661903: Empresas de Asesoría y Consultoría en Inversión Financiera; Sociedades de Apoyo al Giro.

Socios Fundadores:

Adsesorame fue fundada por un equipo con amplia experiencia en sus respectivos campos:

- Isadora Gallardo: Auditora Contadora, Representante legal.
- Alejandra Curaqueo: Auditora Contadora.
- Daniel Díaz: Ingeniero Comercial.

REGISTRO DE
EMPRESAS Y
SOCIEDADES



Gobierno de Chile

Ministerio de Economía, Fomento y Turismo
Subsecretaría de Economía y Empresas de Menor Tamaño

CERTIFICADO DE ESTATUTO ACTUALIZADO

El Registro de Empresas y Sociedades certifica que, a la fecha de emisión de este documento, la sociedad identificada se encuentra regulada por el Estatuto, que los socios o constituyente han suscrito conforme a la ley.

Rut Sociedad: 77.362.326-0

Razón Social: ADSESORAME SpA

Fecha de Constitución: 11 de mayo del 2021

Fecha de Emisión del Certificado: 28 de septiembre del 2024

Ilustración 14 Registro de Empresa

Política de empresa

Adsesorame Spa, desde su creación, ha operado sin un marco formal de políticas organizacionales claramente definidas. Sin embargo, durante el desarrollo de este proyecto, se identificó la necesidad de establecer lineamientos estratégicos que sustenten su crecimiento, alineados con su misión y visión empresarial.

Para ello, el equipo del proyecto trabajó en colaboración directa con los socios fundadores, mediante entrevistas y sesiones de análisis conjunto, para comprender sus valores, prioridades y objetivos estratégicos. Este proceso permitió diseñar un conjunto de políticas que no solo formalizan los principios operativos y culturales de la empresa, sino que también proporcionan un marco de referencia claro para sus futuras operaciones. Estas políticas reflejan tanto la identidad actual de Adsesorame como su proyección hacia un crecimiento sostenible.

Políticas Definidas

1. Política de Selección y Contratación

- Adsesorame priorizará la internalización de roles críticos para garantizar estabilidad y continuidad estratégica.
- Para mantener flexibilidad y optimizar costos, se fomentará la contratación de profesionales freelance o por proyecto según las necesidades específicas de los clientes y la carga laboral.
- Todos los procesos de selección se basarán en criterios objetivos, como competencias técnicas, experiencia profesional y alineación con los valores organizacionales.

2. Política de Capacitación y Desarrollo

- Se implementarán programas de formación continua enfocados en áreas clave como herramientas tecnológicas, normativas vigentes, sostenibilidad y gestión estratégica.
- Adsesorame organizará evaluaciones semestrales para identificar necesidades de capacitación y oportunidades de crecimiento profesional.

3. Política de Igualdad e Inclusión

- La empresa promoverá un entorno laboral inclusivo, garantizando igualdad de oportunidades sin discriminación por género, edad, etnia, orientación sexual o religión.
- Se incentivará la inclusión de mujeres en roles clave, alineándose con el compromiso de Adsesorame hacia el empoderamiento femenino y la diversidad.

4. Política de Evaluación del Desempeño

- El desempeño de los colaboradores será evaluado trimestralmente a través de indicadores clave como:

- Cumplimiento de objetivos individuales y grupales.
 - Nivel de satisfacción de los clientes atendidos.
 - Eficiencia en la ejecución de tareas.
- Los resultados de estas evaluaciones se utilizarán para diseñar planes de mejora continua y, en el futuro, para definir incentivos.
5. Política de Gestión del Talento
- Aunque actualmente la empresa está compuesta por sus socios fundadores, se establece un marco claro para la futura incorporación de talento, incluyendo la definición de roles, planes de desarrollo profesional y estrategias de retención.
 - Se fomentará el compromiso de los futuros colaboradores a través de programas de reconocimiento por logros destacados y beneficios alineados al desempeño.
6. Política de Bienestar Laboral
- Adsesorame fomentará un ambiente laboral positivo mediante:
 - Horarios flexibles que permitan a los colaboradores balancear sus responsabilidades personales y profesionales.
 - Programas de bienestar que incluyan actividades recreativas y apoyo emocional según sea necesario.
 - Se mantendrá un canal de comunicación abierto para atender inquietudes y sugerencias.
7. Política de Uso de Tecnologías
- Los colaboradores serán capacitados en el uso de herramientas tecnológicas necesarias para su desempeño.
 - La empresa implementará medidas de seguridad informática rigurosas para garantizar la protección de los datos de los clientes y los proyectos.
8. Política de Comunicación Interna
- La comunicación interna se gestionará a través de canales digitales complementados con reuniones periódicas para alinear objetivos y fomentar el trabajo en equipo.
 - Se promoverá una cultura de retroalimentación continua, permitiendo a los colaboradores expresar ideas y recibir orientación.
9. Política de Diversificación de Servicios
- Los equipos estarán orientados a diseñar servicios adaptables que respondan a la propuesta de valor de la empresa y a las necesidades de los clientes.
 - La innovación será un pilar estratégico, incentivando la creación de nuevas líneas de servicio basadas en las tendencias del mercado.

10. Política de Ética y Compliance

- Todos los colaboradores deberán adherirse a un código de ética que promueva la transparencia, la confidencialidad y el respeto en todas las interacciones.
- La empresa garantizará el cumplimiento normativo mediante revisiones periódicas y asesoría especializada.

Presupuesto de Remuneraciones

El presupuesto de remuneraciones para el año base 2025, detallado en la Tabla 5, incluye las asignaciones salariales para los socios y un asistente de contabilidad. Este desglose refleja una planificación estratégica que permite mantener la sostenibilidad financiera de Adsesorame Spa mientras se asegura el cumplimiento de sus objetivos operativos.

- Isadora Gallardo, socia fundadora, percibirá un sueldo mensual desde enero, reflejando un costo empresa anual de \$13.392.000 (total haberes más aportes patronales).
- Daniel Díaz y Alejandra Curaqueo, socios fundadores, comenzarán a recibir honorarios a partir de junio. Cada uno tendrá un ingreso mensual de \$455.000, acumulando un total anual de \$3.185.000.
- Asistente de Contabilidad 1: La contratación de un asistente de contabilidad desde abril asegura el soporte necesario para las operaciones contables. Su sueldo mensual será de \$622.500, con un costo empresa anual de \$5.602.500.
- Analista Contable y asistente de contabilidad 2: Se estima contratación para el año 2027, debido al crecimiento en la cantidad de clientes.
- Servicios freelancers: Se estima un costo empresa anual de \$3.412.500.
- Community manager: Si bien es un gasto en personas, su costos se incluyen en el Plan de Marketing.

El costo total estimado para el año base asciende a \$28.777.000, cubriendo todas las asignaciones salariales detalladas. Este presupuesto permite a Adsesorame Spa contar con un equipo competente desde sus primeros meses de operación, posicionándose para alcanzar sus metas estratégicas y operativas.

Presupuesto de Recursos Humanos

Presupuesto Personas	2025	2026	2027	2028	2029
Remuneración Socio Isadora	13.392.000	14.061.600	17.717.616	18.603.497	24.184.546
Remuneracion Socio Daniel	3.185.000	5.733.000	6.019.650	13.446.000	14.118.300
Remuneración Socio Alejandra	3.185.000	5.733.000	6.019.650	9.301.748	9.766.836
Asistente Contabilidad 1	5.602.500	7.843.500	8.235.675	11.952.000	12.549.600
Asistente Contabilidad 2	0	0	6.176.756	11.952.000	12.549.600
Analista Contabilidad	0	0	2.490.000	15.687.000	16.471.350
Community manager*	0	0	0	0	0
Servicios freelancers	3.412.500	3.583.125	3.762.281	5.925.593	6.221.873
Total Costo Empresa	28.777.000	36.954.225	50.421.629	86.867.838	95.862.104

Tabla 5 Presupuesto Recursos Humanos

Fuente: elaboración propia

*Nota *: su costo se incluye en el Plan de Marketing*

CAPÍTULO 7: PLAN FINANCIERO

Objetivos financieros.

Objetivo General

El plan financiero de Adsesorame busca garantizar la sostenibilidad económica del negocio a largo plazo, estableciendo metas claras de rentabilidad, liquidez y crecimiento a 5 años. Los objetivos específicos incluyen duplicar la cartera de clientes para 2025, mantener un margen de utilidad neta positiva y generar flujos de caja positivos a partir del segundo año de operación. Estas metas están respaldadas por un análisis exhaustivo de los ingresos y costos proyectados, junto con una estrategia de inversión inicial sólida

Objetivos específicos

- Maximizar la rentabilidad: identificar los mejores escenarios para generar el mayor retorno posible con un umbral a 5 años.
- Asegurar la sostenibilidad financiera: garantizar que Adsesorame pueda cumplir con sus compromisos a corto mediano y a largo plazo.
- Optimizar el uso de recurso financieros: planificar la asignación eficiente de recursos para evitar desperdicios y asegurar que se utilicen de manera estratégica para alcanzar la meta (presupuestos anuales por 5 años)
- Evaluar la viabilidad económica de Plan de Negocios: determinar si el Plan de Negocio es financieramente factible y rentable, utilizando indicadores como VAN y TIR. Estableciendo 3 escenarios de flujos de cajas, optimista, realista y pesimista a un plazo de 5 años.
- Establecer metas financieras claras: definir objetivos medibles como niveles deseados de ingresos, márgenes de utilidad, flujos de caja positivos, reducción de costos y cumplimiento de metas de crecimiento.
- Planificar la liquidez y solvencia: garantizar que Adsesorame tenga suficiente efectivo para operar y cumplir con sus obligaciones financieras en tiempo y forma.
- Proveer información para la toma de decisiones: generar análisis financieros claros y estructurados que sirvan como base para decisiones estratégicas, como escenarios de flujo de caja, escenarios de ingresos anuales, presupuestos etc.

Proyecciones de ingresos.

En base a las acciones que se sugieren en este Plan de Negocios, entre ellos, los esfuerzos económicos, accionar un Plan de Marketing, contratación de personal etc. y cumpliendo con uno de los objetivos específicos, de aumentar en un 200% la cartera actual de Adsesorame para finales del año 2025, se proyecta los siguientes ingresos, sin antes mencionar, que en los siguientes periodos el aumento no será exigibles al 200%, pero sí que permita un retorno en la inversión positivo. Los ingresos de Adsesorame se calculan en base al valor UF, por consiguiente, para los siguientes periodos están calculados con un valor inicial referencial de \$38.500 y un aumento del 5% en los siguientes periodos.

Ingresos Proyectados

VENTAS	2025	2026	2027	2028	2029
Clientes Proyectados	36	72	130	208	312
Ingresos por Plan Mensual	24.508.063	56.959.109	113.752.717	201.970.456	311.461.357
Ingresos por Asesorías especiales	4.273.500	7.852.556	12.367.776	16.882.014	21.102.518
Ingresos por Operación Renta	1.588.546	3.950.855	8.131.692	14.976.227	23.482.882
Total Ingresos	30.370.109	68.762.520	134.252.185	233.828.698	356.046.757

Tabla 6 Ingresos Proyectados

Fuente: elaboración propia

Costos y gastos proyectados.

Obteniendo información de la estructura del personal, gastos administrativos y costos variables dependiendo de la cantidad de clientes se proyecta en la siguiente tabla los costos y gastos para los siguientes 5 años, considerando un aumento de un 5% por año y en algunos periodos aumentos de rentas he incorporación de personal.

COSTOS FIJOS	2025	2026	2027	2028	2029
Remuneración Socio Isadora	13.392.000	14.061.600	17.717.616	18.603.497	24.184.546
Remuneracion Socio Daniel	3.185.000	5.733.000	6.019.650	13.446.000	14.118.300
Remuneración Socio Alejandra	3.185.000	5.733.000	6.019.650	9.301.748	9.766.836
Asistente Contabilidad 1	5.602.500	7.843.500	8.235.675	11.952.000	12.549.600
Asistente Contabilidad 2	0	0	6.176.756	11.952.000	12.549.600
Analista Contabilidad	0	0	2.490.000	15.687.000	16.471.350
Community Manager	2.730.000	2.866.500	3.009.825	4.108.411	4.313.832
Servicios Frelances	3.412.500	3.583.125	3.762.281	5.925.593	6.221.873
Gastos Internet	305.964	321.262	337.325	354.192	371.901
Gastos de licencias	3.030.528	3.182.054	3.341.157	3.508.215	3.683.626
Patentes	64.963	68.211	71.622	75.203	78.963
Marketing	3.350.000	3.517.500	3.693.375	3.878.044	4.071.946
Arriendo oficina Virtual	71.400	74.970	78.719	82.654	86.787
Arriendo oficina	0	1.920.000	4.032.000	4.233.600	4.445.280
Gastos asociados oficina	0	900.000	1.890.000	1.984.500	2.083.725
Gastos generales	960.000	1.008.000	1.058.400	1.111.320	1.166.886
Total	39.289.855	50.812.723	67.934.051	106.203.977	116.165.050

COSTOS VARIABLES	2025	2026	2027	2028	2029
Visitas en terreno	3.166.440	4.850.042	7.579.006	12.051.417	19.451.761
Gastos de administración	316.644	509.254	835.585	1.395.102	2.364.374
	0	0	0	0	0
Total	3.483.084	5.359.297	8.414.591	13.446.519	21.816.134

Total Costos	46.410.439	52.344.019	68.171.486	100.369.076	117.735.693
---------------------	-------------------	-------------------	-------------------	--------------------	--------------------

Tabla 7 Costos y Gastos

Fuente: elaboración propia

Inversión inicial año (0).

Se proyecta realizar una inversión de \$15.000.000, lo que parece una muy buena oportunidad, considerando un escenario optimista con un VAN proyectado positivo y una TIR del 94%, siendo rentable y generando valor, ya que supera el costo del dinero. Aunque puede haber pérdidas iniciales, los flujos de caja proyectados a futuro compensan rápidamente, asegurando una recuperación en un plazo razonable.

Más allá de los números, esta inversión puede ayudar a la empresa a ser más competitiva, mejorar su eficiencia y ofrecer mejores servicios a los clientes, lo que fortalece su posición en el mercado.

En conclusión, la inversión tiene un balance positivo entre riesgo y retorno, y es recomendable siempre que los números proyectados sean realistas y estén bien sustentados. Es una apuesta estratégica y financiera sólida.

Tasa de descuento

Se ha determinado una tasa de descuento proyectada de un 7%, que nos permitirá determinar la viabilidad económica de este Plan de Negocio, ajustando los flujos de efectivos futuros a su valor presente. La tasa de descuento no puede ser inferior a 7% ni superior a 10%. Corresponde a la tasa interna de retorno promedio ofrecida por el Banco Central de Chile o la Tesorería General de la República para un instrumento reajutable en moneda nacional.

Flujos proyectados

En base a los ingresos y costos proyectados se desarrolla 3 escenario de flujos para determinar la viabilidad del proyecto, no obstante, se apuesta por un escenario optimista para Adsesorame en un plazo de 5 años, ya con resultados positivos en este escenario a partir del segundo periodo.

Consideraciones generales

Se realizarán 3 escenarios de proyecciones para el Plan Financiero de Adsesorame, un escenario optimista, uno realista y otro pesimista, utilizando flujos de caja futuros, cálculo de VAN y TIR y así determinar la viabilidad del proyecto. Antes, se debe considerar algunas interpretaciones en un escenario optimista.

Van positivo y primera utilidad negativa

Cuando el VAN de un proyecto es positivo y la utilidad neta del primer periodo es negativa, pero los siguientes periodos son positivos, esto indica que el proyecto genera suficientes beneficios futuros para compensar las pérdidas iniciales, en este caso, TIR positiva y mayor que la tasa de descuento:

- Si el VAN es positivo, significa que el proyecto genera un rendimiento superior a la tasa de descuento utilizada en el cálculo del VAN.
- Por lo tanto, la TIR será positiva y mayor que la tasa de descuento. Esto confirma que el proyecto es rentable desde un punto de vista financiero.

Flujos de caja iniciales negativos son típicos:

- Es común que un proyecto tenga flujos de caja o utilidades negativas al inicio debido a inversiones iniciales significativas, costos de arranque, o una lenta generación de ingresos.
- En este caso, los flujos de caja o utilidades positivos en periodos posteriores superan las pérdidas iniciales, resultando en un VAN positivo y una TIR atractiva.

Relación con el comportamiento del VAN y la TIR:

- El hecho de que la utilidad neta del primer periodo sea negativa no afecta directamente la existencia o validez de la TIR, siempre y cuando los flujos futuros sean suficientes para compensar las pérdidas iniciales.
- La TIR sigue siendo una medida del rendimiento del proyecto, y su valor será determinado por el patrón de flujos de caja totales y no por un periodo aislado.

Cuando el VAN es positivo y las utilidades iniciales son negativas, pero se vuelven positivas en los periodos siguientes, la TIR será positiva y estará por encima de la tasa de descuento. Esto indica que el proyecto es rentable a pesar de las pérdidas iniciales, lo cual es un comportamiento típico en muchos proyectos de inversión que requieren un periodo de recuperación antes de generar beneficios netos.

Flujo de caja Optimista

FLUJO DE CAJA OPTIMISTA	AÑO 0	AÑO 2025	AÑO 2026	AÑO 2027	AÑO 2028	AÑO 2029
Inversión Inicial	15.000.000					
Ingresos por planes		24.508.063	56.959.109	113.752.717	201.970.456	311.461.357
Otros ingresos		5.862.046	11.803.412	20.499.468	31.858.242	44.585.400
Costos variables		3.483.084	5.359.297	8.414.591	13.446.519	21.816.134
Utilidad bruta		26.887.025	63.403.224	125.837.595	220.382.179	334.230.622
Gastos Operacionales						
Remuneraciones		25.364.500	33.371.100	46.659.347	80.942.245	89.640.232
Asesorías		6.142.500	6.449.625	6.772.106	10.034.004	10.535.704
Gastos del negocio		7.782.855	10.991.998	14.502.598	15.227.728	15.989.114
Utilidad Operacional		-12.402.830	12.590.501	57.903.543	114.178.202	218.065.573
Impuesto a la renta		0	0	14.475.886	28.544.551	54.516.393
Utilidad Neta	-15.000.000	-12.402.830	12.590.501	43.427.658	85.633.652	163.549.179

TASA DE DESCUENTO	0,07
VAN	\$188.591.881
TIR	94%

Tabla 8 Flujo de caja Optimista

Fuente: elaboración propia

Interpretación de un escenario optimista

Datos:

- Inversión inicial: \$15,000,000
- VAN: \$188.591.881 (positivo)
- TIR: 94%
- Plazo del flujo proyectado: 5 años

Conclusiones:

Rentabilidad financiera del proyecto:

- Un VAN positivo indica que el proyecto genera gran valor adicional por encima de la tasa de descuento utilizada. En este caso, el VAN es alto (\$188.591.881), lo que sugiere que el proyecto es financieramente viable y rentable.
- La TIR del 94% muestra que el rendimiento anual del proyecto supera con creces la tasa de descuento utilizada para calcular el VAN. Esto refuerza la viabilidad del proyecto, ya que es probable que la TIR sea superior al costo de capital o tasa mínima de aceptación.

Suficiencia del rendimiento:

- Si la tasa de descuento utilizada para calcular el VAN es inferior al 94%, el proyecto no solo cubre sus costos, sino que también ofrece un margen de retorno muy atractivo.

Compatibilidad con riesgos asumidos:

- La TIR del 94% es un rendimiento significativo, lo que implica que el proyecto tiene una relación ventajosa entre los riesgos asumidos y el retorno esperado.

Este proyecto es altamente rentable, ya que genera valor adicional considerable para los inversionistas y ofrece un rendimiento superior a las tasas típicas de proyectos de inversión (dependiendo de la industria y el mercado). La inversión inicial de \$15,000,000 está más que compensada por los flujos proyectados, justificando la decisión de seguir adelante con el proyecto. Este resultado considera un crecimiento constante en la cartera de clientes y un control eficiente de los costos operativos. La estrategia para alcanzar este escenario incluye un enfoque proactivo en la captación de clientes mediante campañas digitales y la diversificación de servicios para aumentar los ingresos por cliente.

Flujo de caja Realista

FLUJO DE CAJA REALISTA	AÑO 0	AÑO 2025	AÑO 2026	AÑO 2027	AÑO 2028	AÑO 2029
Inversión Inicial	15.000.000					
(+) Ingresos por planes		22.494.105	46.541.001	82.713.783	134.466.603	194.534.661
(+) Otros ingresos		8.823.777	17.858.366	18.486.339	27.020.233	36.029.032
(-) Costos variables		3.483.084	5.359.297	8.414.591	13.446.519	21.816.134
Utilidad bruta		27.834.798	59.040.070	92.785.531	148.040.318	208.747.559
Gastos Operacionales						
Remuneraciones		25.364.500	33.371.100	40.482.591	80.942.245	89.640.232
Asesorías		6.142.500	6.449.625	6.772.106	10.034.004	10.535.704
Gastos del negocio		6.822.855	7.163.998	7.522.198	7.898.308	8.293.223
Utilidad Operacional		-10.495.057	12.055.347	38.008.636	49.165.761	100.278.400
Impuesto a la renta		0	0	9.502.159	12.291.440	25.069.600
Utilidad Neta	-15.000.000	-10.495.057	12.055.347	28.506.477	36.874.321	75.208.800
TASA DE DESCUENTO	0,07					
VAN	\$84.808.409					
TIR	66%					

Tabla 9 Flujo de caja Realista

Fuente: elaboración propia

Interpretación de un escenario realista

Datos:

- Inversión inicial: \$15,000,000
- VAN: \$84.808.409 (positivo)
- TIR: 66%
- Flujo proyectado: 5 años

Conclusiones:

El proyecto es rentable:

- Un VAN positivo de \$84.808.409 indica que el proyecto genera valor adicional sobre la inversión inicial y la tasa de descuento utilizada. Esto sugiere que, aunque la ganancia neta del primer periodo es negativa, el proyecto logra ser rentable en términos económicos.

TIR del 66%:

- Una TIR del 66% es un rendimiento positivo, que supera ampliamente la tasa de descuento utilizada para calcular el VAN. Esto refuerza la viabilidad del proyecto desde un punto de vista financiero.

Utilidades negativas iniciales:

- La utilidad neta negativa en el primer periodo, puede ser el resultado del costo de inversión inicial o gastos de arranque elevados. Sin embargo, las utilidades positivas en los periodos posteriores compensan esta pérdida inicial, permitiendo que el proyecto sea viable.

Relación riesgo-retorno:

- La magnitud del VAN y la TIR sugiere que el proyecto tiene un riesgo muy bajo con un alto retorno. Esto es consistente con proyectos donde la recuperación de la inversión toma a veces más de un periodo, pero se logra dentro del horizonte proyectado.

Consideraciones estratégicas:

- Si el proyecto tiene beneficios adicionales no financieros, como acceso a nuevos mercados, ventajas competitivas o posicionamiento estratégico, que es el caso de los objetivos estratégicos de Adsesorame, estos podrían reforzar la decisión de aceptarlo.

Recomendación frente a este posible escenario:

- La tasa de descuento utilizada refleja correctamente el costo de capital.
- Los flujos de caja proyectados son realistas y los supuestos están bien fundamentados.
- No existen mejores alternativas de inversión con mayores retornos para el mismo nivel de riesgo.
- Es importante realizar un monitoreo continuo del desempeño del proyecto para asegurar que las utilidades positivas proyectadas en los periodos futuros se materialicen según lo esperado.

Este proyecto es financieramente viable y genera valor adicional con una TIR del 66% y un VAN positivo. A pesar de las utilidades iniciales negativas, las ganancias futuras son suficientes para compensarlas y proporcionar un rendimiento adecuado. Es una opción razonable, especialmente si el proyecto tiene beneficios estratégicos o intangibles adicionales.

Flujo de caja Pesimista

FLUJO DE CAJA PESIMISTA	AÑO 0	AÑO 2025	AÑO 2026	AÑO 2027	AÑO 2028	AÑO 2029
Inversión Inicial	15.000.000					
(+) Ingresos por planes		20.081.480	37.573.829	58.502.680	84.506.974	111.955.000
(+) Otros ingresos		5.698.361	10.652.045	16.882.629	23.448.711	29.881.490
(-) Costos variables		3.483.084	5.359.297	8.414.591	13.446.519	21.816.134
Utilidad bruta		22.296.757	42.866.578	66.970.718	94.509.166	120.020.356
Gastos Operacionales						
(-) Remuneraciones		25.364.500	33.371.100	40.482.591	68.990.245	77.090.632
(-) Asesorías		6.142.500	6.449.625	6.772.106	10.034.004	10.535.704
(-) Gastos del negocio		7.782.855	8.171.998	8.580.598	9.009.628	9.460.109
Utilidad Operacional		-16.993.098	-5.126.145	11.135.423	6.475.289	22.933.911
(-) Impuesto a la renta		0	-1.281.536	2.783.856	1.618.822	5.733.478
Utilidad Neta	-15.000.000	-16.993.098	-3.844.609	8.351.567	4.856.467	17.200.433

TASA DE DESCUENTO	0,07
VAN	-\$10.704.128
TIR	-4%

Tabla 10 Flujo de caja Pesimista

Fuente: elaboración propia

Interpretación de un escenario Pesimista

Datos:

- Inversión inicial: \$15,000,000
- VAN: -\$10.704.128(negativo)
- TIR: -4%
- Flujo proyectado: 5 años,

Conclusiones:

El proyecto no es viable:

- Un VAN negativo de -\$10.704.128 indica que el proyecto destruye valor, ya que los flujos de caja futuros no son suficientes para recuperar la inversión inicial ni para superar la tasa de descuento utilizada. Esto implica una pérdida económica en términos de valor presente.

TIR negativa -4%:

- Una TIR negativa señala que el proyecto no solo no logra alcanzar la tasa de descuento, sino que tampoco recupera la inversión inicial. Esto significa que el retorno promedio anual del proyecto es insuficiente y representa una pérdida.

Utilidades netas positivas tardías:

- Aunque se evidencia desde el tercer periodo una utilidad positiva, esto no es suficiente para que el proyecto sea rentable. Esto podría ser indicativo de flujos de caja insuficientes en magnitud, costos operativos o de inversión demasiado altos.

Perspectiva financiera:

- El resultado combinado de un VAN negativo y una TIR negativa refleja que el proyecto no genera un retorno y pone en riesgo la inversión inicial.

Recomendación:

- Se debería rechazar el proyecto en su estado actual, ya que no genera valor económico y representa una pérdida significativa, sin embargo, se debe considerar que los socios están recibiendo remuneración por su trabajo en la consultora y de alguna manera ellos se están viendo beneficiados.
- Evaluar los supuestos y el modelo financiero para identificar posibles áreas de mejora, como:
 - Reducción de la inversión inicial.
 - Incremento de ingresos en los años futuros.
 - Optimización de costos.
 - Considerar una reestructuración del proyecto o ajustes para mejorar su rentabilidad.

Consideraciones estratégicas:

Si el proyecto tiene beneficios estratégicos o intangibles como posicionamiento en el mercado o cumplimiento de objetivos sociales, podrían considerarse esas ventajas como un factor adicional. Sin embargo, desde un punto de vista puramente financiero, el proyecto no es recomendable.

El proyecto no es viable financieramente en su forma actual. A pesar de la utilidad positiva desde el tercer periodo. La TIR negativa y el VAN negativo refuerzan la necesidad de reconsiderar o rechazar esta inversión, a menos que existan beneficios no financieros que justifiquen el proyecto.

CAPÍTULO 8: CONCLUSIONES

En este capítulo se presentan las principales conclusiones del trabajo desarrollado para Adsesorame. Éstas integran el análisis detallado realizado a lo largo del proyecto, así como las propuestas estratégicas que buscan consolidar y proyectar a la empresa en un entorno competitivo. Se destacan el modelo de negocio mejorado, el nuevo propósito definido junto a los socios fundadores, y una propuesta de valor renovada que guía la oferta de servicios. Además, se incluyen recomendaciones específicas para optimizar los resultados y fortalecer la posición de la empresa en el mercado.



Ilustración 15 Propuesta Canvas Estrategia de Negocio

Fuente: elaboración propia

Modelo de negocio de Adsesorame.

El modelo de negocio propuesto para Adsesorame está diseñado para enfrentar los desafíos actuales del mercado, mientras aprovecha las oportunidades estratégicas identificadas. Este modelo incorpora los siguientes elementos:

Segmentos de Clientes

Adsesorame delimita su alcance para atender a Emprendedores y Mypes de la región Metropolitana, en todas las etapas de desarrollo, con un enfoque especial en el emprendimiento femenino, que buscan servicios integrales en gestión contable, tributaria, recursos humanos y finanzas. Su mercado objetivo está compuesto por sectores clave como capacitación, construcción, comercio

minorista y mayorista, consultoría, servicios profesionales y profesionales independientes. Clientes que valoran la confianza, la tranquilidad y soluciones estratégicas para impulsar su éxito y sostenibilidad.

Propuesta de Valor

"Equipo de profesionales con una formación académica integral, dedicado a apoyar a las microempresas en la optimización de sus esfuerzos diarios para alcanzar el máximo potencial."

Desarrollo de soluciones modulares y escalables: Para mejorar la retención y el crecimiento de los clientes, Adsesorame puede ofrecer soluciones modulares, donde los clientes puedan comenzar con un paquete básico y escalarlo a servicios más avanzados a medida que crecen. Esto permite una mayor flexibilidad y capacidad de adaptación según el tamaño y las necesidades de la empresa.

Asesoría en sostenibilidad y compliance: En respuesta a las crecientes normativas sobre sostenibilidad y responsabilidad social empresarial en Chile, así como las normativas anti delitos económicos, Adsesorame podría expandir su oferta incorporando asesoría en estas áreas. Esto generaría un valor diferencial y aprovecharía la tendencia hacia la sostenibilidad en el país, además de contribuir a tener empresas más éticas y apegadas a las normativas vigentes.

Canales

Fortalecer la presencia digital y de marketing online: Es recomendable que Adsesorame aumente su visibilidad mediante el uso de herramientas digitales de marketing. Esto incluye una mejora de la página web con contenido SEO¹¹, el uso de campañas pagadas en *Google Ads*, y una presencia activa en redes sociales como *LinkedIn* para atraer nuevos clientes de manera más estructurada y eficiente, participación en ferias de emprendedores y otros eventos de la industria para Mypes.

Implementación de un CRM: Utilizar un CRM permitirá a Adsesorame mejorar la gestión de clientes, hacer seguimiento de potenciales clientes y mejorar la comunicación interna. Esto incrementará la eficiencia en la captación y retención de clientes, además de optimizar las interacciones personalizadas.

¹¹ SEO es la sigla para *Search Engine Optimization*, que significa "optimización para motores de búsqueda". Consiste en una serie de técnicas, disciplinas y estrategias de optimización que se implementan en las páginas de un sitio web o blog para mejorar su posicionamiento en los buscadores.

Relación con los Clientes

Adsesorame refuerza su relación personalizada mediante esquemas de reuniones periódicas, ya sean presenciales o virtuales, para anticipar necesidades y brindar soluciones rápidas. Además, introduce encuestas de satisfacción para evaluar y mejorar continuamente su servicio, implementa un programa de Políticas de Precio con beneficios exclusivos y asegura comunicación constante a través de sus distintos canales.

Fuentes de Ingresos

Las fuentes de ingresos incluyen planes mensuales o anuales que se ajustan según la complejidad del cliente. Se generan ingresos adicionales por proyectos específicos, servicios extras para contingencias normativas, talleres educativos y consultorías especializadas. Además, Adsesorame monetiza alianzas estratégicas con plataformas tecnológicas y financieras.

Recursos Claves

Entre los recursos clave se encuentran una infraestructura digital avanzada que incluye *Nubox*, herramientas de inteligencia artificial y Microsoft 365, un equipo profesional multidisciplinario compuesto por los mismos socios, además de *freelancers*, como contadores, abogados y expertos en recursos humanos; alianzas estratégicas con proveedores tecnológicos, y una base de datos actualizada que permite personalizar los servicios según las necesidades del mercado.

Actividades Claves

Las actividades principales incluyen la automatización de procesos contables y administrativos, la educación continua de clientes mediante talleres y contenido digital, asesorías proactivas que se anticipan a cambios normativos y de mercado, el desarrollo de reportes financieros personalizados y análisis de datos estratégicos, y la personalización de servicios según los requerimientos específicos de cada cliente.

Socios Claves

Adsesorame refuerza su red de socios clave, que incluye instituciones bancarias y financieras que proporcionan servicios complementarios, gremios empresariales y académicos que facilitan el acceso a nuevos clientes y recursos estratégicos.

Estructura de Costos

La estructura de costos incluye costos fijos como licencias tecnológicas, remuneraciones y herramientas administrativas, arriendos de oficinas etc. y costos variables relacionados con *freelancers* y proyectos específicos. Se fomenta la reducción de costos mediante la automatización de procesos y la digitalización de servicios, junto con la formación, aprovechando la franquicia tributaria Sence y herramientas tecnológicas para aumentar la eficiencia operativa.

Conclusiones del nuevo Modelo de Negocio

El modelo de negocio de Adsesorame combina innovación, personalización y tecnología para atender las necesidades de Mypes. Su propuesta de valor diferenciada, basada en servicios integrales, escalables y adaptados, le permite posicionarse como un partner estratégico en el crecimiento de sus clientes. La sostenibilidad del modelo radica en su capacidad para adaptarse a los cambios del entorno y en su enfoque en construir relaciones a largo plazo con los clientes

Nuevo Propósito y Propuesta de Valor

Durante el desarrollo del trabajo, se definieron junto a los socios fundadores un propósito, y una propuesta de valor renovada definida en el nuevo modelo de negocio, elementos esenciales para orientar las estrategias de la empresa y garantizar una alineación coherente con sus metas y valores. Este proceso no solo representa un ejercicio introspectivo sobre el rol de Adsesorame Spa en el ecosistema empresarial, sino también una oportunidad para reafirmar su compromiso con sus clientes y con el impacto positivo que busca generar.

Propuesta de Valor

"Equipo de profesionales con una formación académica integral, dedicado a apoyar a las microempresas en la optimización de sus esfuerzos diarios para alcanzar el máximo potencial."

La propuesta de valor refleja la esencia de Adsesorame: un equipo altamente capacitado, capaz de entender y resolver los desafíos específicos de las microempresas chilenas. Este enfoque pone a disposición de las Mypes un acompañamiento profesional que busca no solo solucionar problemas inmediatos, sino también fortalecer sus bases para un crecimiento sostenible. Esto resulta especialmente relevante en un mercado donde las pequeñas empresas enfrentan barreras como la

falta de acceso a conocimientos especializados y el limitado manejo de herramientas de gestión avanzadas.

Propósito

"En Adsesorame nos inspira acompañar a los emprendedores en todas las etapas de su camino, desde la formación y desarrollo hasta su evolución y consolidación. Nos comprometemos a ofrecer servicios integrales en gestión contable, tributaria, recursos humanos y finanzas, además de apoyar con las gestiones frente a organismos reguladores. Con un enfoque especial en el emprendimiento femenino, trabajamos para ser partner estratégicos que potencien el éxito de las Mypes, brindando tranquilidad, confianza y soluciones que impulsan un futuro lleno de oportunidades y bienestar."

El propósito trasciende la visión tradicional de los negocios al posicionar a Adsesorame como un aliado estratégico que busca empoderar a los emprendedores y ser parte activa de su éxito. Este enunciado no solo comunica la misión de la empresa, sino que también enmarca su responsabilidad social, enfatizando su compromiso con el emprendimiento femenino y con la creación de un ecosistema empresarial más equitativo y sostenible.

La importancia de este propósito radica en varios aspectos:

- **Alineación Estratégica:** Permite que todas las decisiones empresariales, desde la oferta de servicios hasta las estrategias de comunicación, estén orientadas por un objetivo claro y coherente.
- **Compromiso con el Impacto Social:** Destacar el enfoque en el emprendimiento femenino refuerza el rol de Adsesorame como una empresa con propósito, alineada con las demandas sociales y económicas actuales.
- **Construcción de Confianza:** Los clientes no solo buscan servicios técnicos, sino también relaciones basadas en valores compartidos. Este propósito refuerza la confianza y fidelidad de los clientes.
- **Adaptabilidad y Escalabilidad:** Un propósito claro y bien definido actúa como una brújula que permite a la empresa adaptarse a cambios del mercado sin perder su esencia, asegurando sostenibilidad a largo plazo.

Definir un propósito y una propuesta de valor renovados no es un ejercicio aislado, sino un paso estratégico que coloca a Adsesorame en el camino hacia un liderazgo más sólido en el sector de asesorías. Esto garantiza que la empresa no solo sea reconocida por sus servicios, sino también por su capacidad de inspirar y transformar positivamente a los emprendedores y sus comunidades.

Nueva imagen

Un Símbolo de Renovación y Profesionalismo

Como parte del proceso de evolución de Adsesorame Spa, se rediseñó el logo de la empresa, una tarea liderada por Claudia Scherman. Este cambio, recomendado por la profesora guía del proyecto, busca proyectar una imagen más profesional, moderna y alineada con la visión estratégica de la empresa.



El nuevo logo simboliza un nuevo comienzo para Adsesorame, marcando su compromiso con el crecimiento, la innovación y la excelencia en los servicios ofrecidos.



Ilustración 16 Nuevo Logo

Fuente: elaborado por Claudia Scherman

Formulario 29, mes de septiembre 2024

 Servicio de Impuestos Internos		DECLARACIÓN MENSUAL Y PAGO SIMULTÁNEO DE IMPUESTOS FORMULARIO 29		FOLIO [07] 8037083596 RUT [03] 77.362.326-0 PERIODO [15] 202410																																																		
01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres																																																	
ADSESORAME SPA																																																						
06	Calle	07	Número	08	Comuna																																																	
BOEMB ADOLFO OSSA 1010 DP 1020 SANTIAGO		610		SANTIAGO																																																		
09	Teléfono	10	Correo Electrónico	11	Rut del Representante																																																	
<table border="1"> <tr> <th>Código</th> <th>Descripción</th> <th>Valor</th> </tr> <tr> <td>303</td> <td>DEBITOS FACTURAS ENTIDAD</td> <td></td> </tr> <tr> <td>311</td> <td>CRED. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS</td> <td>4.034</td> </tr> <tr> <td>319</td> <td>CANT. DE DCTOS. FAC. RECIB. DEL GIRO</td> <td></td> </tr> <tr> <td>363</td> <td>BASE IMPONIBLE</td> <td>407.821</td> </tr> <tr> <td>115</td> <td>TASA PAF 13 CATEGORIA</td> <td></td> </tr> </table>		Código	Descripción	Valor	303	DEBITOS FACTURAS ENTIDAD		311	CRED. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	4.034	319	CANT. DE DCTOS. FAC. RECIB. DEL GIRO		363	BASE IMPONIBLE	407.821	115	TASA PAF 13 CATEGORIA		<table border="1"> <tr> <th>Código</th> <th>Descripción</th> <th>Valor</th> </tr> <tr> <td>302</td> <td>DEBITOS FACTURAS ENTIDAD</td> <td>77.490</td> </tr> <tr> <td>338</td> <td>TOTAL DEBITOS</td> <td>77.490</td> </tr> <tr> <td>339</td> <td>CREDITO REC. Y REINT. FAC. DEL GIRO</td> <td>4.034</td> </tr> <tr> <td>344</td> <td>RECUP. IMP. ESP. DIESEL (ART 2)</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>719</td> <td>Monto de IVA postergado 4/3 12 00/06</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>537</td> <td>TOTAL CREDITOS</td> <td>4.034</td> </tr> <tr> <td>069</td> <td>IMP. DETERM. IVA</td> <td>73.414</td> </tr> <tr> <td>062</td> <td>PFM NETO DETERMINADO</td> <td>4.076</td> </tr> <tr> <td>595</td> <td>SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANTERIOR</td> <td>77.490</td> </tr> <tr> <td>547</td> <td>TOTAL DETERMINADO</td> <td>77.490</td> </tr> </table>		Código	Descripción	Valor	302	DEBITOS FACTURAS ENTIDAD	77.490	338	TOTAL DEBITOS	77.490	339	CREDITO REC. Y REINT. FAC. DEL GIRO	4.034	344	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (ART 2)	0	719	Monto de IVA postergado 4/3 12 00/06	0	537	TOTAL CREDITOS	4.034	069	IMP. DETERM. IVA	73.414	062	PFM NETO DETERMINADO	4.076	595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANTERIOR	77.490	547	TOTAL DETERMINADO	77.490
Código	Descripción	Valor																																																				
303	DEBITOS FACTURAS ENTIDAD																																																					
311	CRED. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	4.034																																																				
319	CANT. DE DCTOS. FAC. RECIB. DEL GIRO																																																					
363	BASE IMPONIBLE	407.821																																																				
115	TASA PAF 13 CATEGORIA																																																					
Código	Descripción	Valor																																																				
302	DEBITOS FACTURAS ENTIDAD	77.490																																																				
338	TOTAL DEBITOS	77.490																																																				
339	CREDITO REC. Y REINT. FAC. DEL GIRO	4.034																																																				
344	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (ART 2)	0																																																				
719	Monto de IVA postergado 4/3 12 00/06	0																																																				
537	TOTAL CREDITOS	4.034																																																				
069	IMP. DETERM. IVA	73.414																																																				
062	PFM NETO DETERMINADO	4.076																																																				
595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANTERIOR	77.490																																																				
547	TOTAL DETERMINADO	77.490																																																				
TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL		91	77.490	+																																																		
Más IPC		92		+																																																		
Más Interés y Multas		93		+																																																		
CONDONACIÓN		94		-																																																		
TOTAL A PAGAR CON RECARGO		94		=																																																		
80	% Condonación	922	Número de la Resolución	915	Fecha de la Condonación																																																	
Tipo de Declaración		Corrige a Folio(s)		Banco	Medio de Pago																																																	
Primaria				SANTIAGO	PEL																																																	
				Fecha de Presentación																																																		
				16/11/2024																																																		
																																																						
Firma y Timbre Fiscalizador																																																						


Balance año comercial 2023

EJERCICIO DESDE ENERO A DICIEMBRE DE 2023											
Cuenta	Centro Costo	Sucursal	SUMAS		SALDOS		INVENTARIO		RESULTADO		
			Debitos	Creditos	Deudor	Acreedor	Activo	Pasivo	Perdidas	Ganancias	
1101-01 CUENTA CAJA			21 827 829	12 554 525	9 273 304			9 273 304			
1104-01 DEUDORES CLIENTES			12 087 898	12 087 898							
1108-01 PAGOS PROVISIONALES			358 121	148 477	209 644			209 644			
1108-02 IVA CREDITO FISCAL			677 629	668 495	9 134			9 134			
2105-02 REMUNERACIONES POR			4 702 536	4 702 536							
2108-02 IVA DEBITO FISCAL			1 930 003	1 930 003							
2108-03 IMPUESTOS POR PAGAR			22 881	189 509		166 628			166 628		
2108-07 AFP			723 117	723 117							
2108-08 IPS POR PAGAR			44 175	44 175							
2108-13 FONASA			1 166 414	1 166 414							
2116-01 FACTURAS POR PAGAR			4 072 891	4 072 891							
2301-01 CAPITAL				9 000 000		9 000 000		9 000 000			
2302-02 REVALORIZAC CAPITAL				1 684 828		1 684 828		1 684 828			
2305-05 UTILIDAD (PERDIDA) EJERC.			2 261 107	1 764 325	496 782		496 782				
4201-03 LEYES SOCIALES			236 242		236 242					236 242	
4201-04 GASTOS DE OFICINA			2 215 992		2 215 992					2 215 992	
4201-05 IMPUESTOS Y PATENTES			62 100		62 100					62 100	
4201-06 GASTOS GENERALES			125 773		125 773					125 773	
4201-12 ASESORIAS CONTABLES			800 000		800 000					800 000	
4201-13 ARTICULOS DE ASEO			8 050		8 050					8 050	
4201-15 INDEMNIZACIONES			460 000		460 000					460 000	
4201-20 GASTOS DE			246 283		246 283					246 283	
4201-26 LOCOMOCION Y COLACION			1 650 000		1 650 000					1 650 000	
4201-41 INTERNET Y TELEFONIA			154 230		154 230					154 230	
4401-03 SUELDOS			4 750 000		4 750 000					4 750 000	
4501-13 CORRECCION MONETARIA			319 493	3 563	315 930					315 930	
5101-01 VENTAS Y SERVICIOS				10 157 895			10 157 895			10 157 895	
5501-13 CORRECCION MONETARIA				4 113			4 113			4 113	
Sumas			60 902 764	60 902 764	21 013 464	21 013 464	9 988 864	10 851 456	11 024 600	10 162 008	
Perdida Ejercicio							862 592			862 592	
Totales			60 902 764	60 902 764	21 013 464	21 013 464	10 851 456	10 851 456	11 024 600	11 024 600	

Balance año comercial 2024

EJERCICIO DESDE ENERO A OCTUBRE DE 2024			SUMAS		SALDOS		INVENTARIO		RESULTADO	
Cuenta	Centro Costo	Sucursal	Debitos	Creditos	Deudor	Acreeedor	Activo	Pasivo	Perdidas	Ganancias
1101-01 CUENTA CAJA			21 508 707	6 644 778	14 863 929		14 863 929			
1104-01 DEUDORES CLIENTES			12 025 759	12 025 759						
1108-01 PAGOS PROVISIONALES			456 799	209 644	247 155		247 155			
1108-02 IVA CREDITO FISCAL			853 810	840 776	13 034		13 034			
2108-02 IVA DEBITO FISCAL			1 842 637	1 920 085		77 448		77 448		
2108-03 IMPUESTOS POR PAGAR			166 628	166 628						
2116-01 FACTURAS POR PAGAR			5 171 872	6 409 344		1 237 472		1 237 472		
2301-01 CAPITAL				9 000 000		9 000 000				9 000 000
2302-02 REVALORIZAC CAPITAL PROPIO				1 684 828		1 684 828		1 684 828		
2305-05 UTILIDAD (PERDIDA) EJERC.			1 359 374		1 359 374		1 359 374			
4201-04 GASTOS DE OFICINA			1 079 488		1 079 488				1 079 488	
4201-05 IMPUESTOS Y PATENTES			65 430		65 430				65 430	
4201-06 GASTOS GENERALES			327 388	8 168	319 220				319 220	
4201-12 ASESORIAS CONTABLES			950 000		950 000				950 000	
4201-19 GASTOS CAPACIT. PERSONAL			169 000		169 000				169 000	
4201-20 GASTOS DE REPRESENTACION			2 830 000		2 830 000				2 830 000	
4201-41 INTERNET Y TELEFONIA			208 792		208 792				208 792	
5101-01 VENTAS Y SERVICIOS				10 105 674		10 105 674				10 105 674
Sumas			49 015 684	49 015 684	22 105 422	22 105 422	16 483 492	11 999 748	5 621 930	10 105 674
Ganancia Ejercicio								4 483 744	4 483 744	
Totales			49 015 684	49 015 684	22 105 422	22 105 422	16 483 492	16 483 492	10 105 674	10 105 674

Certificado de deuda por Tesorería General de la República



TGR
Tesorería
General de la
República


Certificado de Deuda

NOMBRE ADESORAME SPA
DIRECCION BOMB ADOLFO OSSA 1010 DP 1020, SANTIAGO COMUNA SANTIAGO
RUT 77.362.326-0

ESTE RUT 77.362.326-0 NO REGISTRA DEUDA

Fecha de Emisión del Certificado: 25-11-2024 (Liquidada al: 25-11-2024)
Emisión a las: 19:31
El Servicio de Tesorería certifica que de acuerdo al estado de la Cuenta Única Tributaria no se registra deuda asociada a este RUT 77.362.326-0.
La Institución o persona ante quien se presenta este certificado, podrá verificar su autenticidad en www.tgr.cl, ingresando el número del código de barra que se indica en certificado.
*Nota: Si la fecha de voto de la deuda es 00-00-0000 es una multa y no se aplicarán reajustes, intereses ni multas.

IMPORTANTE
DOCUMENTO NO VALIDO PARA PAGAR EN INSTITUCIONES RECAUDADORAS



001SD202433374523038 Página 1 de 1

Formulario 22 Declaración de Renta año tributario 2023

REPUBLICA DE CHILE
SERVICIO DE IMPUESTOS
INTERNOS FORM. 22

AÑO TRIBUTARIO 2023
IMPUESTOS ANUALES A LA RENTA

07 N° 318445413

03	ROL UNICO	01	Apellido Paterno o razón social	02	Apellido Materno	05	Nombres
	77362326-0		ADSESORAME SPA				
06	Calle, N°, Of, Depto.	09	Teléfono	18	Comuna		
	HUERFANOS 1160 D 1102 null				SANTIAGO		
13	Actividad, profesión o giro del negocio	14	Código actividad económica	903	RUT del Representante		
	EMPRESAS DE ASESORIA Y CONSULTORIA EN INVERSION FINANCIERA, SOCIEDAD		661903				
55	Correo Electrónico						
	isadoragallardo@gmail.com						

15	Fecha Vencimiento Declaración	04/2023	36	Pagos provisionales, según arts. 14 letra D) N° 3 letra (k) y 84 LIR	148.477
53	Región	13	102	Capital Efectivo	9.000.000
122	Total del Activo	12.152.541	123	Total del Pasivo	10.388.216
305	RESULTADO LIQUIDACIÓN ANUAL IMPUESTO A LA RENTA (si el resultado es negativo o cero, deberá declarar por Internet)	-148.477	315	Fecha Presentación	15/04/2023
650	R.U.T. Contador	181605588	843	Patrimonio financiero	9.000.000
849	Pago Provisional (Art. 84) / Rebaja Crédito AFP	148.477	903	Rut Representante Legal	181605588
1400	Ingresos del giro percibidos	8.402.156	1410	Total de ingresos anuales	8.402.156
1411	Remuneraciones pagadas	5.281.976	1424	Otros gastos deducibles de los ingresos	1.355.855
1426	Pérdidas tributarias de ejercicios anteriores	2.261.107	1430	Total de egresos anuales	8.898.938
1440	Base imponible afecta a IDPC (o pérdida tributaria antes de imputar dividendos o retiros percibidos) del ejercicio	-496.782	1445	CPT o CPTS positivo inicial	4.891.786
1450	Pérdida tributaria del ejercicio al 31 de diciembre	496.782	1451	REGISTRO DE RENTAS EMPRESARIALES Y MOVIMIENTO STUT (ART. 14 LETRA D) N° 3 LIR) / RAI / Remanente ejercicio anterior o saldo inicial (saldo positivo)	4.891.786
1459	REGISTRO DE RENTAS EMPRESARIALES Y MOVIMIENTO STUT (ART. 14 LETRA D) N° 3 LIR) / RAI / Reversos y/o disminuciones del ejercicio (propios)	4.891.786	1463	RAI/Aumentos del ejercicio (propios)RAI/Otros aumentos del ejercicio	6.656.111
1484	RAI/Remanente ejercicio siguiente (saldo positivo)RAI/Remanente ejercicio siguiente (saldo negativo)	6.656.111	1500	Rentas afectas a IGC o IA (RAI) del ejercicio	6.656.111
1545	CPTS positivo final	6.656.111	1703	CPTS positivo	6.656.111
1706	Pérdida tributaria del ejercicio al 31 de diciembre	496.782	1707	Pérdidas tributarias de ejercicios anteriores	2.261.107
1720	Subtotal	6.656.111	1729	Base imponible antes de rebaja por incentivo al ahorro (art. 14 letra E) LIR) y/o por pago de IDPC voluntario (art. 14 letra A) N°6 LIR y art. 42° transitorio Ley N° 21.210) o pérdida tributaria	-496.782
8811	Moneda de la Declaración	CLP			

Folio N° 318445413	
REMANENTE DE CREDITO	
SALDO A FAVOR	85 148.477 +
Menos: Saldo Puesto a Disposición de los Socios	86 -
MONTO DEVOLUCIÓN SOLICITADA	87 148.477 =
IMPUESTO A PAGAR	
Impuesto Adeudado	90 +
Reajuste art.72 LIR, código 305 %	39 +
TOTAL A PAGAR (CÓDIGOS 90 Y 39)	91 =
RECARGOS POR DECLARACIÓN FUERA DE PLAZO (RECARGOS POR MORA EN EL PAGO)	
MAS: Reajustes Declaración Fuera de Plazo	92 +
MAS: Intereses y Multas Declaración Fuera de Plazo	93 +
Monto de Condonación a Aplicar	795 -
TOTAL A PAGAR (códigos 91+92+93)	94 =

Declaro bajo juramento que la información contenida en este documento es la expresión fiel de la verdad, por lo que asumo la responsabilidad correspondiente.

Formulario 22 Declaración de Renta año tributario 2024

REPUBLICA DE CHILE
SERVICIO DE IMPUESTOS
INTERNOS FORM. 22

AÑO TRIBUTARIO 2024
IMPUESTOS ANUALES A LA RENTA

07N° 313935474

03	ROL UNICO	01	Apellido Paterno o razón social	02	Apellido Materno	05	Nombres
	77362326-0		ADSESORAME SPA				
06	Calle; N°, Of; Depto.	09	Teléfono	18	Comuna		
	BOMB ADOLFO OSSA 1010 DP 1020 null				SANTIAGO		
13	Actividad, profesión o giro del negocio	14	Código actividad económica	903	RUT del Representante		
	EMPRESAS DE ASESORIA Y CONSULTORIA EN INVERSION FINANCIERA SOCIEDADE		661903				
55	Correo Electrónico						
	isadorag@adsesorame.cl						

15	Fecha Vencimiento Declaración	04/2024	36	PPM y remanente del IEAM	209.644
53	Región	13	305	RESULTADO LIQUIDACIÓN ANUAL IMPUESTO A LA RENTA (si el resultado es negativo o cero, deberá declarar por Internet)	-209.644
315	Fecha Presentación	00/04/2024	650	R.U.T. Contador	18100568
903	Rut Representante Legal	18100568	1400	Ingresos del giro percibidos	10.157.895
1410	Total de ingresos anuales	10.162.008	1411	Remuneraciones pagadas	6.636.242
1424	Otros gastos deducibles de los ingresos	4.388.368	1430	Total de egresos anuales	11.024.600
1440	Base Imponible afecta a IDPC (o pérdida tributaria antes de imputar dividendos o netos percibidos) del ejercicio	-862.592	1450	Pérdida tributaria del ejercicio al 31 de diciembre	862.592
1546	CPTS negativo final	862.592	1588	Otros ingresos percibidos o devengados	4.113
1706	Pérdida tributaria del ejercicio al 31 de diciembre	862.592	1719	CPTS negativo	862.592
1729	Base imponible antes de rebaja por incentivo al ahorro (art. 14 letra E) LIR) y/o por pago de IDPC voluntario (art. 14 letra A) N°6 LIR y art. 42° transitorio Ley N° 21.210) o pérdida tributaria	-862.592	1904	a) PPM arts. 84 letras a), c), e), y h) y 14 D N° 3 letra (k) LIR	209.644
8811	Moneda de la Declaración	CLP			

Folio N° 313935474																																								
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3">REMANENTE DE CREDITO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>SALDO A FAVOR</td> <td>85</td> <td>209.644 +</td> </tr> <tr> <td>Menos: Saldo Puesto a Disposición de los Socios</td> <td>86</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>MONTO DEVOLUCIÓN SOLICITADA</td> <td>87</td> <td>209.644 =</td> </tr> </tbody> </table>	REMANENTE DE CREDITO			SALDO A FAVOR	85	209.644 +	Menos: Saldo Puesto a Disposición de los Socios	86	-	MONTO DEVOLUCIÓN SOLICITADA	87	209.644 =	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3">IMPUESTO A PAGAR</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Impuesto Adeudado</td> <td>90</td> <td>+</td> </tr> <tr> <td>Reajuste art.72 LIR, código 305 %</td> <td>39</td> <td>+</td> </tr> <tr> <td>TOTAL A PAGAR (CÓDIGOS 90 Y 39)</td> <td>91</td> <td>=</td> </tr> <tr> <td colspan="3">RECARGOS POR DECLARACIÓN FUERA DE PLAZO (RECARGOS POR MORA EN EL PAGO)</td> </tr> <tr> <td>MAS: Reajustes Declaración Fuera de Plazo</td> <td>92</td> <td>+</td> </tr> <tr> <td>MAS: Intereses y Multas Declaración Fuera de Plazo</td> <td>93</td> <td>+</td> </tr> <tr> <td>Monto de Condonación a Aplicar</td> <td>795</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>TOTAL A PAGAR (códigos 91+92+93)</td> <td>94</td> <td>=</td> </tr> </tbody> </table>	IMPUESTO A PAGAR			Impuesto Adeudado	90	+	Reajuste art.72 LIR, código 305 %	39	+	TOTAL A PAGAR (CÓDIGOS 90 Y 39)	91	=	RECARGOS POR DECLARACIÓN FUERA DE PLAZO (RECARGOS POR MORA EN EL PAGO)			MAS: Reajustes Declaración Fuera de Plazo	92	+	MAS: Intereses y Multas Declaración Fuera de Plazo	93	+	Monto de Condonación a Aplicar	795	-	TOTAL A PAGAR (códigos 91+92+93)	94	=
REMANENTE DE CREDITO																																								
SALDO A FAVOR	85	209.644 +																																						
Menos: Saldo Puesto a Disposición de los Socios	86	-																																						
MONTO DEVOLUCIÓN SOLICITADA	87	209.644 =																																						
IMPUESTO A PAGAR																																								
Impuesto Adeudado	90	+																																						
Reajuste art.72 LIR, código 305 %	39	+																																						
TOTAL A PAGAR (CÓDIGOS 90 Y 39)	91	=																																						
RECARGOS POR DECLARACIÓN FUERA DE PLAZO (RECARGOS POR MORA EN EL PAGO)																																								
MAS: Reajustes Declaración Fuera de Plazo	92	+																																						
MAS: Intereses y Multas Declaración Fuera de Plazo	93	+																																						
Monto de Condonación a Aplicar	795	-																																						
TOTAL A PAGAR (códigos 91+92+93)	94	=																																						

Declaro bajo juramento que la información contenida en este documento es la expresión fiel de la verdad, por lo que asumo la responsabilidad correspondiente.

Patente comercial año 2024

	INGRESO NÚMERO 2301682901 ROL 333644-1																				
RUT 77362326-0 NOMBRE ADSESORAME SPA DIRECCION HUERFANOS 1160 OFICINA 1102																					
TRIBUTO PATENTES COMERCIALES PERIODO 1SEM 2024 FECHA EMISIÓN 01-01-2024 PLAZO PARA PAGAR 31-01-2024																					
IMPUESTOS Y DERECHOS																					
<table border="0"> <tr><td>1,00 ART. 24</td><td>\$</td><td>32.225</td></tr> <tr><td>1,00 ASEO</td><td>\$</td><td>0</td></tr> <tr><td>1,00 B.N.U.P.</td><td>\$</td><td>0</td></tr> <tr><td colspan="2">SUBTOTAL</td><td>\$ 32.225</td></tr> <tr><td>IPC</td><td>\$</td><td>0</td></tr> <tr><td>INTERÉS</td><td>\$</td><td>483</td></tr> <tr><td>TOTAL PAGADO \$</td><td></td><td>32.708</td></tr> </table>		1,00 ART. 24	\$	32.225	1,00 ASEO	\$	0	1,00 B.N.U.P.	\$	0	SUBTOTAL		\$ 32.225	IPC	\$	0	INTERÉS	\$	483	TOTAL PAGADO \$	
1,00 ART. 24	\$	32.225																			
1,00 ASEO	\$	0																			
1,00 B.N.U.P.	\$	0																			
SUBTOTAL		\$ 32.225																			
IPC	\$	0																			
INTERÉS	\$	483																			
TOTAL PAGADO \$		32.708																			
	FECHA PAGO : 02-02-2024 11:43 EMISOR : RENTAS CAJERO : WEBPATENTE UNIDAD : DIRECCION DE RENTAS																				
GLOSA DE PAGO : ACTIVIDAD AUTORIZADA: OFICINA ADMINISTRATIVA, COD. SII: 661903 PAT PROV LEY 21353 ART 3 FECHA DE VENC 31-08-2024																					

	INGRESO NÚMERO 2400912638 ROL 333644-1																				
RUT 77362326-0 NOMBRE ADSESORAME SPA DIRECCION HUERFANOS 1160 OFICINA 1102																					
TRIBUTO PATENTES COMERCIALES PERIODO 2SEM 2024 FECHA EMISIÓN 01-07-2024 PLAZO PARA PAGAR 31-07-2024																					
IMPUESTOS Y DERECHOS																					
<table border="0"> <tr><td>1,00 ART. 24</td><td>\$</td><td>32.722</td></tr> <tr><td>1,00 ASEO</td><td>\$</td><td>0</td></tr> <tr><td>1,00 B.N.U.P.</td><td>\$</td><td>0</td></tr> <tr><td colspan="2">SUBTOTAL</td><td>\$ 32.722</td></tr> <tr><td>IPC</td><td>\$</td><td>0</td></tr> <tr><td>INTERÉS</td><td>\$</td><td>0</td></tr> <tr><td>TOTAL PAGADO \$</td><td></td><td>32.722</td></tr> </table>		1,00 ART. 24	\$	32.722	1,00 ASEO	\$	0	1,00 B.N.U.P.	\$	0	SUBTOTAL		\$ 32.722	IPC	\$	0	INTERÉS	\$	0	TOTAL PAGADO \$	
1,00 ART. 24	\$	32.722																			
1,00 ASEO	\$	0																			
1,00 B.N.U.P.	\$	0																			
SUBTOTAL		\$ 32.722																			
IPC	\$	0																			
INTERÉS	\$	0																			
TOTAL PAGADO \$		32.722																			
	FECHA PAGO : 01-07-2024 19:53 EMISOR : RENTAS CAJERO : WEBPATENTE UNIDAD : DIRECCION DE RENTAS																				
GLOSA DE PAGO : ACTIVIDAD AUTORIZADA: OFICINA ADMINISTRATIVA, COD. SII: 661903 PAT PROV LEY 21353 ART 3 FECHA DE VENC 31-08-2024																					

Presupuestos de costos para escenarios realista y optimista año 2025

COSTOS FIJOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Remuneración Socio Isadora	1.116.000	1.116.000	1.116.000	1.116.000	1.116.000	1.116.000	1.116.000	1.116.000	1.116.000	1.116.000	1.116.000	1.116.000	13.392.000
Remuneracion Socio Daniel	0	0	0	0	0	455.000	455.000	455.000	455.000	455.000	455.000	455.000	3.185.000
Remuneración Socio Alejandra	0	0	0	0	0	455.000	455.000	455.000	455.000	455.000	455.000	455.000	3.185.000
Asistente Contabilidad 1	0	0	0	622.500	622.500	622.500	622.500	622.500	622.500	622.500	622.500	622.500	5.602.500
Asistente Contabilidad 2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Analista Contabilidad	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Community Manager	227.500	227.500	227.500	227.500	227.500	227.500	227.500	227.500	227.500	227.500	227.500	227.500	2.730.000
Servicios Frelances	284.375	284.375	284.375	284.375	284.375	284.375	284.375	284.375	284.375	284.375	284.375	284.375	3.412.500
Gastos Internet	25.497	25.497	25.497	25.497	25.497	25.497	25.497	25.497	25.497	25.497	25.497	25.497	305.964
Gastos de licencias	252.544	252.544	252.544	252.544	252.544	252.544	252.544	252.544	252.544	252.544	252.544	252.544	3.030.528
Patentes	32.708	0	0	0	0	0	32.255	0	0	0	0	0	64.963
Marketing	0	425.000	325.000	175.000	400.000	225.000	400.000	450.000	275.000	175.000	300.000	200.000	3.350.000
Arriendo oficina Virtual	0	0	0	71.400	0	0	0	0	0	0	0	0	71.400
Arriendo oficina	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos asociados oficina	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos generales	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	960.000
Total Fijos	2.018.624	2.410.916	2.310.916	2.854.816	3.008.416	3.743.416	3.950.671	3.968.416	3.793.416	3.693.416	3.818.416	3.718.416	39.289.855

COSTOS VARIABLES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Visitas en terreno	80.000	96.000	115.200	138.240	165.888	199.066	238.879	286.654	343.985	412.782	495.339	594.407	3.166.440
Gastos de administración	8.000	9.600	11.520	13.824	16.589	19.907	23.888	28.665	34.399	41.278	49.534	59.441	316.644
Total Variables	88.000	105.600	126.720	152.064	182.477	218.972	262.767	315.320	378.384	454.061	544.873	653.847	3.483.084
Total Costos	2.106.624	2.516.516	2.437.636	3.006.880	3.190.893	3.962.388	4.213.438	4.283.736	4.171.800	4.147.477	4.363.289	4.372.263	42.772.939

Presupuestos de costos para escenarios realista y optimista año 2026

COSTOS FIJOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Remuneración Socio Isadora	1.171.800	1.171.800	1.171.800	1.171.800	1.171.800	1.171.800	1.171.800	1.171.800	1.171.800	1.171.800	1.171.800	1.171.800	14.061.600
Remuneracion Socio Daniel	477.750	477.750	477.750	477.750	477.750	477.750	477.750	477.750	477.750	477.750	477.750	477.750	5.733.000
Remuneración Socio Alejandra	477.750	477.750	477.750	477.750	477.750	477.750	477.750	477.750	477.750	477.750	477.750	477.750	5.733.000
Asistente Contabilidad 1	653.625	653.625	653.625	653.625	653.625	653.625	653.625	653.625	653.625	653.625	653.625	653.625	7.843.500
Asistente Contabilidad 2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Analista Contabilidad	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Community Manager	238.875	238.875	238.875	238.875	238.875	238.875	238.875	238.875	238.875	238.875	238.875	238.875	2.866.500
Servicios Frelances	298.594	298.594	298.594	298.594	298.594	298.594	298.594	298.594	298.594	298.594	298.594	298.594	3.583.125
Gastos Internet	26.772	26.772	26.772	26.772	26.772	26.772	26.772	26.772	26.772	26.772	26.772	26.772	321.262
Gastos de licencias	265.171	265.171	265.171	265.171	265.171	265.171	265.171	265.171	265.171	265.171	265.171	265.171	3.182.054
Patentes	34.343	0	0	0	0	0	33.868	0	0	0	0	0	68.211
Marketing	0	446.250	341.250	183.750	420.000	236.250	420.000	472.500	288.750	183.750	315.000	210.000	3.517.500
Arriendo oficina Virtual	0	0	0	74.970	0	0	0	0	0	0	0	0	74.970
Arriendo oficina	0	0	0	0	0	0	320.000	320.000	320.000	320.000	320.000	320.000	1.920.000
Gastos asociados oficina	0	0	0	0	0	0	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	900.000
Gastos generales	84.000	84.000	84.000	84.000	84.000	84.000	84.000	84.000	84.000	84.000	84.000	84.000	1.008.000
Total Fijos	3.644.680	4.056.587	3.951.587	3.869.057	4.030.337	3.846.587	4.064.205	4.082.837	3.899.087	3.794.087	3.925.337	3.820.337	46.984.723

COSTOS VARIABLES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Visitas en terreno	84.000	105.840	133.358	168.032	211.720	266.767	336.126	423.519	533.634	672.379	847.198	1.067.469	4.850.042
Gastos de administración	8.820	11.113	14.003	17.643	22.231	28.011	35.293	44.470	56.032	70.600	88.956	112.084	509.254
Total Variables	92.820	116.953	147.361	185.675	233.950	294.777	371.420	467.989	589.666	742.979	936.153	1.179.553	5.359.297
Total Costos	3.737.500	4.173.540	4.098.948	4.054.732	4.264.287	4.141.364	4.435.624	4.550.826	4.488.753	4.537.066	4.861.490	4.999.890	52.344.019

Presupuestos de costos para escenarios realista y optimista año 2027

COSTOS FIJOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE	TOTAL
Remuneración Socio Isadora	1.476.468	1.476.468	1.476.468	1.476.468	1.476.468	1.476.468	1.476.468	1.476.468	1.476.468	1.476.468	1.476.468	1.476.468	17.717.616
Remuneración Socio Daniel	501.638	501.638	501.638	501.638	501.638	501.638	501.638	501.638	501.638	501.638	501.638	501.638	6.019.650
Remuneración Socio Alejandra	501.638	501.638	501.638	501.638	501.638	501.638	501.638	501.638	501.638	501.638	501.638	501.638	6.019.650
Asistente Contabilidad 1	686.306	686.306	686.306	686.306	686.306	686.306	686.306	686.306	686.306	686.306	686.306	686.306	8.235.675
Asistente Contabilidad 2	0	0	0	686.306	686.306	686.306	686.306	686.306	686.306	686.306	686.306	686.306	6.176.756
Analista Contabilidad	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.245.000	1.245.000	2.490.000
Community Manager	250.819	250.819	250.819	250.819	250.819	250.819	250.819	250.819	250.819	250.819	250.819	250.819	3.009.825
Servicios Frelances	313.523	313.523	313.523	313.523	313.523	313.523	313.523	313.523	313.523	313.523	313.523	313.523	3.762.281
Gastos Internet	28.110	28.110	28.110	28.110	28.110	28.110	28.110	28.110	28.110	28.110	28.110	28.110	337.325
Gastos de licencias	278.430	278.430	278.430	278.430	278.430	278.430	278.430	278.430	278.430	278.430	278.430	278.430	3.341.157
Patentes	36.061	0	0	0	0	0	35.561	0	0	0	0	0	71.622
Marketing	0	468.563	358.313	192.938	441.000	248.063	441.000	496.125	303.188	192.938	330.750	220.500	3.693.375
Arriendo oficina Virtual	0	0	0	78.719	0	0	0	0	0	0	0	0	78.719
Arriendo oficina	336.000	336.000	336.000	336.000	336.000	336.000	336.000	336.000	336.000	336.000	336.000	336.000	4.032.000
Gastos asociados oficina	157.500	157.500	157.500	157.500	157.500	157.500	157.500	157.500	157.500	157.500	157.500	157.500	1.890.000
Gastos generales	88.200	88.200	88.200	88.200	88.200	88.200	88.200	88.200	88.200	88.200	88.200	88.200	1.058.400
Total Fijos	4.654.692	5.087.194	4.976.944	5.576.594	5.745.938	5.553.000	5.781.499	5.801.063	5.608.125	5.497.875	6.880.688	6.770.438	67.934.051

COSTOS VARIABLES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE	TOTAL
Visitas en terreno	88.200	116.689	154.379	204.243	270.214	357.493	472.964	625.731	827.842	1.095.235	1.448.995	1.917.021	7.579.006
Gastos de administración	9.724	12.865	17.020	22.518	29.791	39.414	52.144	68.987	91.270	120.750	159.752	211.352	835.585
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Variables	97.924	129.554	171.399	226.761	300.005	396.907	525.108	694.718	919.111	1.215.984	1.608.747	2.128.373	8.414.591
Total Costos	4.752.616	5.216.748	5.148.343	5.803.355	6.045.943	5.949.907	6.306.607	6.495.780	6.527.237	6.713.860	8.489.435	8.898.810	76.348.642

Presupuestos de costos para escenarios realista y optimista año 2028

COSTOS FIJOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE	TOTAL
Remuneración Socio Isadora	1.550.291	1.550.291	1.550.291	1.550.291	1.550.291	1.550.291	1.550.291	1.550.291	1.550.291	1.550.291	1.550.291	1.550.291	18.603.497
Remuneración Socio Daniel	1.120.500	1.120.500	1.120.500	1.120.500	1.120.500	1.120.500	1.120.500	1.120.500	1.120.500	1.120.500	1.120.500	1.120.500	13.446.000
Remuneración Socio Alejandra	775.146	775.146	775.146	775.146	775.146	775.146	775.146	775.146	775.146	775.146	775.146	775.146	9.301.748
Asistente Contabilidad 1	996.000	996.000	996.000	996.000	996.000	996.000	996.000	996.000	996.000	996.000	996.000	996.000	11.952.000
Asistente Contabilidad 2	996.000	996.000	996.000	996.000	996.000	996.000	996.000	996.000	996.000	996.000	996.000	996.000	11.952.000
Analista Contabilidad	1.307.250	1.307.250	1.307.250	1.307.250	1.307.250	1.307.250	1.307.250	1.307.250	1.307.250	1.307.250	1.307.250	1.307.250	15.687.000
Community Manager	342.368	342.368	342.368	342.368	342.368	342.368	342.368	342.368	342.368	342.368	342.368	342.368	4.108.411
Servicios Frelances	493.799	493.799	493.799	493.799	493.799	493.799	493.799	493.799	493.799	493.799	493.799	493.799	5.925.593
Gastos Internet	29.516	29.516	29.516	29.516	29.516	29.516	29.516	29.516	29.516	29.516	29.516	29.516	354.192
Gastos de licencias	292.351	292.351	292.351	292.351	292.351	292.351	292.351	292.351	292.351	292.351	292.351	292.351	3.508.215
Patentes	37.864	0	0	0	0	0	37.339	0	0	0	0	0	75.203
Marketing	0	491.991	376.228	202.584	463.050	260.466	463.050	520.931	318.347	202.584	347.288	231.525	3.878.044
Arriendo oficina Virtual	0	0	0	82.654	0	0	0	0	0	0	0	0	82.654
Arriendo oficina	352.800	352.800	352.800	352.800	352.800	352.800	352.800	352.800	352.800	352.800	352.800	352.800	4.233.600
Gastos asociados oficina	165.375	165.375	165.375	165.375	165.375	165.375	165.375	165.375	165.375	165.375	165.375	165.375	1.984.500
Gastos generales	92.610	92.610	92.610	92.610	92.610	92.610	92.610	92.610	92.610	92.610	92.610	92.610	1.111.320
Total Fijos	8.551.870	9.005.997	8.890.234	8.799.245	8.977.056	8.774.472	9.014.396	9.034.938	8.832.353	8.716.591	8.861.294	8.745.531	106.203.977

COSTOS VARIABLES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE	TOTAL
Visitas en terreno	92.610	128.649	178.713	248.259	344.869	479.075	665.507	924.489	1.284.254	1.784.022	2.478.274	3.442.694	12.051.417
Gastos de administración	10.721	14.893	20.688	28.739	39.923	55.459	77.041	107.021	148.668	206.523	286.891	398.535	1.395.102
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Variables	103.331	143.542	199.401	276.998	384.792	534.534	742.548	1.031.510	1.432.923	1.990.545	2.765.165	3.841.229	13.446.519
Total Costos	8.655.201	9.149.539	9.089.636	9.076.243	9.361.848	9.309.006	9.756.943	10.066.448	10.265.276	10.707.135	11.626.459	12.586.761	119.650.496

Presupuesto de costos para escenarios realista y optimista año 2029

COSTOS FIJOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE	TOTAL
Remuneración Socio Isadora	2.015.379	2.015.379	2.015.379	2.015.379	2.015.379	2.015.379	2.015.379	2.015.379	2.015.379	2.015.379	2.015.379	2.015.379	24.184.546
Remuneración Socio Daniel	1.176.525	1.176.525	1.176.525	1.176.525	1.176.525	1.176.525	1.176.525	1.176.525	1.176.525	1.176.525	1.176.525	1.176.525	14.118.300
Remuneración Socio Alejandra	813.903	813.903	813.903	813.903	813.903	813.903	813.903	813.903	813.903	813.903	813.903	813.903	9.766.836
Asistente Contabilidad 1	1.045.800	1.045.800	1.045.800	1.045.800	1.045.800	1.045.800	1.045.800	1.045.800	1.045.800	1.045.800	1.045.800	1.045.800	12.549.600
Asistente Contabilidad 2	1.045.800	1.045.800	1.045.800	1.045.800	1.045.800	1.045.800	1.045.800	1.045.800	1.045.800	1.045.800	1.045.800	1.045.800	12.549.600
Analista Contabilidad	1.372.613	1.372.613	1.372.613	1.372.613	1.372.613	1.372.613	1.372.613	1.372.613	1.372.613	1.372.613	1.372.613	1.372.613	16.471.350
Community Manager	359.486	359.486	359.486	359.486	359.486	359.486	359.486	359.486	359.486	359.486	359.486	359.486	4.313.832
Servicios Frelances	518.489	518.489	518.489	518.489	518.489	518.489	518.489	518.489	518.489	518.489	518.489	518.489	6.221.873
Gastos Internet	30.992	30.992	30.992	30.992	30.992	30.992	30.992	30.992	30.992	30.992	30.992	30.992	371.901
Gastos de licencias	306.969	306.969	306.969	306.969	306.969	306.969	306.969	306.969	306.969	306.969	306.969	306.969	3.683.626
Patentes	39.757	0	0	0	0	0	0	39.206	0	0	0	0	78.963
Marketing	0	516.590	395.040	212.714	486.203	273.489	486.203	546.978	334.264	212.714	364.652	243.101	4.071.946
Arriendo oficina Virtual	0	0	0	86.787	0	0	0	0	0	0	0	0	86.787
Arriendo oficina	370.440	370.440	370.440	370.440	370.440	370.440	370.440	370.440	370.440	370.440	370.440	370.440	4.445.280
Gastos asociados oficina	173.644	173.644	173.644	173.644	173.644	173.644	173.644	173.644	173.644	173.644	173.644	173.644	2.083.725
Gastos generales	97.241	97.241	97.241	97.241	97.241	97.241	97.241	97.241	97.241	97.241	97.241	97.241	1.166.886
Total Fijos	9.367.036	9.843.870	9.722.319	9.626.780	9.813.482	9.600.768	9.852.688	9.874.257	9.661.544	9.539.993	9.691.931	9.570.381	116.165.050

COSTOS VARIABLES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE	TOTAL
Visitas en terreno	97.241	141.836	206.883	301.761	440.150	642.006	936.435	1.365.892	1.992.300	2.905.984	4.238.690	6.182.584	19.451.761
Gastos de administración	11.820	17.240	25.147	36.679	53.501	78.036	113.824	166.025	242.165	353.224	515.215	751.497	2.364.374
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Variables	109.060	159.076	232.029	338.440	493.651	720.043	1.050.260	1.531.917	2.234.465	3.259.208	4.753.905	6.934.081	21.816.134

Total Costos	9.476.096	10.002.946	9.954.348	9.965.220	10.307.133	10.320.811	10.902.948	11.406.174	11.896.009	12.799.201	14.445.836	16.504.462	137.981.184
---------------------	------------------	-------------------	------------------	------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	--------------------

Presupuesto de costos para escenario pesimista año 2025

COSTOS FIJOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE	TOTAL
Remuneración Socio Isadora	1.116.000	1.116.000	1.116.000	1.116.000	1.116.000	1.116.000	1.116.000	1.116.000	1.116.000	1.116.000	1.116.000	1.116.000	13.392.000
Remuneración Socio Daniel	0	0	0	0	0	455.000	455.000	455.000	455.000	455.000	455.000	455.000	3.185.000
Remuneración Socio Alejandra	0	0	0	0	0	455.000	455.000	455.000	455.000	455.000	455.000	455.000	3.185.000
Asistente Contabilidad 1	0	0	0	622.500	622.500	622.500	622.500	622.500	622.500	622.500	622.500	622.500	5.602.500
Asistente Contabilidad 2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Analista Contabilidad	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Community Manager	227.500	227.500	227.500	227.500	227.500	227.500	227.500	227.500	227.500	227.500	227.500	227.500	2.730.000
Servicios Frelances	284.375	284.375	284.375	284.375	284.375	284.375	284.375	284.375	284.375	284.375	284.375	284.375	3.412.500
Gastos Internet	25.497	25.497	25.497	25.497	25.497	25.497	25.497	25.497	25.497	25.497	25.497	25.497	305.964
Gastos de licencias	252.544	252.544	252.544	252.544	252.544	252.544	252.544	252.544	252.544	252.544	252.544	252.544	3.030.528
Patentes	32.708	0	0	0	0	0	32.255	0	0	0	0	0	64.963
Marketing	0	425.000	325.000	175.000	400.000	225.000	400.000	450.000	275.000	175.000	300.000	200.000	3.350.000
Arriendo oficina Virtual	0	0	0	71.400	0	0	0	0	0	0	0	0	71.400
Arriendo oficina	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos asociados oficina	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos generales	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	960.000
Total Fijos	2.018.624	2.410.916	2.310.916	2.854.816	3.008.416	3.743.416	3.950.671	3.968.416	3.793.416	3.693.416	3.818.416	3.718.416	39.289.855

COSTOS VARIABLES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE	TOTAL
Visitas en terreno	80.000	96.000	115.200	138.240	165.888	199.066	238.879	286.654	343.985	412.782	495.339	594.407	3.166.440
Gastos de administración	8.000	9.600	11.520	13.824	16.589	19.907	23.888	28.665	34.399	41.278	49.534	59.441	316.644
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Variables	88.000	105.600	126.720	152.064	182.477	218.972	262.767	315.320	378.384	454.061	544.873	653.847	3.483.084

Total Costos	2.106.624	2.516.516	2.437.636	3.006.880	3.190.893	3.962.388	4.213.438	4.283.736	4.171.800	4.147.477	4.363.289	4.372.263	42.772.939
---------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	-------------------

Presupuesto de costos para escenario pesimista año 2026

COSTOS FIJOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE	TOTAL
Remuneración Socio Isadora	1.171.800	1.171.800	1.171.800	1.171.800	1.171.800	1.171.800	1.171.800	1.171.800	1.171.800	1.171.800	1.171.800	1.171.800	14.061.600
Remuneración Socio Daniel	477.750	477.750	477.750	477.750	477.750	477.750	477.750	477.750	477.750	477.750	477.750	477.750	5.733.000
Remuneración Socio Alejandra	477.750	477.750	477.750	477.750	477.750	477.750	477.750	477.750	477.750	477.750	477.750	477.750	5.733.000
Asistente Contabilidad 1	653.625	653.625	653.625	653.625	653.625	653.625	653.625	653.625	653.625	653.625	653.625	653.625	7.843.500
Asistente Contabilidad 2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Analista Contabilidad	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Community Manager	238.875	238.875	238.875	238.875	238.875	238.875	238.875	238.875	238.875	238.875	238.875	238.875	2.866.500
Servicios Frelances	298.594	298.594	298.594	298.594	298.594	298.594	298.594	298.594	298.594	298.594	298.594	298.594	3.583.125
Gastos Internet	26.772	26.772	26.772	26.772	26.772	26.772	26.772	26.772	26.772	26.772	26.772	26.772	321.262
Gastos de licencias	265.171	265.171	265.171	265.171	265.171	265.171	265.171	265.171	265.171	265.171	265.171	265.171	3.182.054
Patentes	34.343	0	0	0	0	0	0	33.868	0	0	0	0	68.211
Marketing	0	446.250	341.250	183.750	420.000	236.250	420.000	472.500	288.750	183.750	315.000	210.000	3.517.500
Arriendo oficina Virtual	0	0	0	74.970	0	0	0	0	0	0	0	0	74.970
Arriendo oficina													0
Gastos asociados oficina													0
Gastos generales	84.000	84.000	84.000	84.000	84.000	84.000	84.000	84.000	84.000	84.000	84.000	84.000	1.008.000
Total Fijos	3.644.680	4.056.587	3.951.587	3.869.057	4.030.337	3.846.587	4.064.205	4.082.837	3.899.087	3.794.087	3.925.337	3.820.337	46.984.723

COSTOS VARIABLES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE	TOTAL
Visitas en terreno	84.000	105.840	133.358	168.032	211.720	266.767	336.126	423.519	533.634	672.379	847.198	1.067.469	4.850.042
Gastos de administración	8.820	11.113	14.003	17.643	22.231	28.011	35.293	44.470	56.032	70.600	88.966	112.084	509.254
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Variables	92.820	116.953	147.361	185.675	233.950	294.777	371.420	467.989	589.666	742.979	936.153	1.179.553	5.359.297
Total Costos	3.737.500	4.173.540	4.098.948	4.054.732	4.264.287	4.141.364	4.435.624	4.550.826	4.488.753	4.537.066	4.861.490	4.999.890	52.344.019

Presupuesto de costos para escenario pesimista año 2027

COSTOS FIJOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE	TOTAL
Remuneración Socio Isadora	1.476.468	1.476.468	1.476.468	1.476.468	1.476.468	1.476.468	1.476.468	1.476.468	1.476.468	1.476.468	1.476.468	1.476.468	17.717.616
Remuneración Socio Daniel	501.638	501.638	501.638	501.638	501.638	501.638	501.638	501.638	501.638	501.638	501.638	501.638	6.019.650
Remuneración Socio Alejandra	501.638	501.638	501.638	501.638	501.638	501.638	501.638	501.638	501.638	501.638	501.638	501.638	6.019.650
Asistente Contabilidad 1	686.306	686.306	686.306	686.306	686.306	686.306	686.306	686.306	686.306	686.306	686.306	686.306	8.235.675
Asistente Contabilidad 2	0	0	0	686.306	686.306	686.306	686.306	686.306	686.306	686.306	686.306	686.306	6.176.756
Analista Contabilidad	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.245.000	1.245.000	2.490.000
Community Manager	250.819	250.819	250.819	250.819	250.819	250.819	250.819	250.819	250.819	250.819	250.819	250.819	3.009.825
Servicios Frelances	313.523	313.523	313.523	313.523	313.523	313.523	313.523	313.523	313.523	313.523	313.523	313.523	3.762.281
Gastos Internet	28.110	28.110	28.110	28.110	28.110	28.110	28.110	28.110	28.110	28.110	28.110	28.110	337.325
Gastos de licencias	278.430	278.430	278.430	278.430	278.430	278.430	278.430	278.430	278.430	278.430	278.430	278.430	3.341.157
Patentes	36.061	0	0	0	0	0	35.561	0	0	0	0	0	71.622
Marketing	0	468.563	358.313	192.938	441.000	248.063	441.000	496.125	303.188	192.938	330.750	220.500	3.693.375
Arriendo oficina Virtual	0	0	0	78.719	0	0	0	0	0	0	0	0	78.719
Arriendo oficina	336.000	336.000	336.000	336.000	336.000	336.000	336.000	336.000	336.000	336.000	336.000	336.000	4.032.000
Gastos asociados oficina	157.500	157.500	157.500	157.500	157.500	157.500	157.500	157.500	157.500	157.500	157.500	157.500	1.890.000
Gastos generales	88.200	88.200	88.200	88.200	88.200	88.200	88.200	88.200	88.200	88.200	88.200	88.200	1.058.400
Total Fijos	4.654.692	5.087.194	4.976.944	5.576.594	5.745.938	5.553.000	5.781.499	5.801.063	5.608.125	5.497.875	6.880.688	6.770.438	67.934.051

COSTOS VARIABLES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE	TOTAL
Visitas en terreno	88.200	116.689	154.379	204.243	270.214	357.493	472.964	625.731	827.842	1.095.235	1.448.996	1.917.021	7.579.006
Gastos de administración	9.724	12.865	17.020	22.518	29.791	39.414	52.144	68.987	91.270	120.750	159.752	211.352	835.585
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Variables	97.924	129.554	171.399	226.761	300.005	396.907	525.108	694.718	919.111	1.215.984	1.608.747	2.128.373	8.414.591
Total Costos	4.752.616	5.216.748	5.148.343	5.803.355	6.045.943	5.949.907	6.306.607	6.495.780	6.527.237	6.713.860	8.489.435	8.898.810	76.348.642

Presupuesto de costos para escenario pesimista año 2028

COSTOS FIJOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Remuneración Socio Isadora	1.550.291	1.550.291	1.550.291	1.550.291	1.550.291	1.550.291	1.550.291	1.550.291	1.550.291	1.550.291	1.550.291	1.550.291	18.603.497
Remuneración Socio Daniel	1.120.500	1.120.500	1.120.500	1.120.500	1.120.500	1.120.500	1.120.500	1.120.500	1.120.500	1.120.500	1.120.500	1.120.500	13.446.000
Remuneración Socio Alejandra	775.146	775.146	775.146	775.146	775.146	775.146	775.146	775.146	775.146	775.146	775.146	775.146	9.301.748
Asistente Contabilidad 1	996.000	996.000	996.000	996.000	996.000	996.000	996.000	996.000	996.000	996.000	996.000	996.000	11.952.000
Asistente Contabilidad 2													0
Analista Contabilidad	1.307.250	1.307.250	1.307.250	1.307.250	1.307.250	1.307.250	1.307.250	1.307.250	1.307.250	1.307.250	1.307.250	1.307.250	15.687.000
Community Manager	342.368	342.368	342.368	342.368	342.368	342.368	342.368	342.368	342.368	342.368	342.368	342.368	4.108.411
Servicios Fretances	493.799	493.799	493.799	493.799	493.799	493.799	493.799	493.799	493.799	493.799	493.799	493.799	5.925.593
Gastos Internet	29.516	29.516	29.516	29.516	29.516	29.516	29.516	29.516	29.516	29.516	29.516	29.516	354.192
Gastos de licencias	292.351	292.351	292.351	292.351	292.351	292.351	292.351	292.351	292.351	292.351	292.351	292.351	3.508.215
Patentes	37.864	0	0	0	0	0	0	37.339	0	0	0	0	75.203
Marketing	0	491.991	376.228	202.584	463.050	260.466	463.050	520.931	318.347	202.584	347.288	231.525	3.878.044
Arriendo oficina Virtual	0	0	0	82.654	0	0	0	0	0	0	0	0	82.654
Arriendo oficina													0
Gastos asociados oficina													0
Gastos generales	92.610	92.610	92.610	92.610	92.610	92.610	92.610	92.610	92.610	92.610	92.610	92.610	1.111.320
Total Fijos	7.037.695	7.491.822	7.376.059	7.285.070	7.462.881	7.260.297	7.500.221	7.520.763	7.318.178	7.202.416	7.347.119	7.231.356	88.033.877

COSTOS VARIABLES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Visitas en terreno	92.610	128.649	178.713	248.259	344.869	479.075	665.507	924.489	1.284.254	1.784.022	2.478.274	3.442.694	12.051.417
Gastos de administración	10.721	14.893	20.688	28.739	39.923	55.459	77.041	107.021	148.668	206.523	286.891	398.535	1.395.102
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Variables	103.331	143.542	199.401	276.998	384.792	534.534	742.548	1.031.510	1.432.923	1.990.545	2.765.165	3.841.229	13.446.519
Total Costos	7.141.026	7.635.364	7.575.461	7.562.068	7.847.673	7.794.831	8.242.768	8.552.273	8.751.101	9.192.960	10.112.284	11.072.586	101.480.396

Presupuesto de costos para escenario pesimista año 2029

COSTOS FIJOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Remuneración Socio Isadora	2.015.379	2.015.379	2.015.379	2.015.379	2.015.379	2.015.379	2.015.379	2.015.379	2.015.379	2.015.379	2.015.379	2.015.379	24.184.546
Remuneración Socio Daniel	1.176.525	1.176.525	1.176.525	1.176.525	1.176.525	1.176.525	1.176.525	1.176.525	1.176.525	1.176.525	1.176.525	1.176.525	14.118.300
Remuneración Socio Alejandra	813.903	813.903	813.903	813.903	813.903	813.903	813.903	813.903	813.903	813.903	813.903	813.903	9.766.836
Asistente Contabilidad 1	1.045.800	1.045.800	1.045.800	1.045.800	1.045.800	1.045.800	1.045.800	1.045.800	1.045.800	1.045.800	1.045.800	1.045.800	12.549.600
Asistente Contabilidad 2													0
Analista Contabilidad	1.372.613	1.372.613	1.372.613	1.372.613	1.372.613	1.372.613	1.372.613	1.372.613	1.372.613	1.372.613	1.372.613	1.372.613	16.471.350
Community Manager	359.486	359.486	359.486	359.486	359.486	359.486	359.486	359.486	359.486	359.486	359.486	359.486	4.313.832
Servicios Fretances	518.489	518.489	518.489	518.489	518.489	518.489	518.489	518.489	518.489	518.489	518.489	518.489	6.221.873
Gastos Internet	30.992	30.992	30.992	30.992	30.992	30.992	30.992	30.992	30.992	30.992	30.992	30.992	371.901
Gastos de licencias	306.969	306.969	306.969	306.969	306.969	306.969	306.969	306.969	306.969	306.969	306.969	306.969	3.683.626
Patentes	39.757	0	0	0	0	0	39.206	0	0	0	0	0	78.963
Marketing	0	516.590	395.040	212.714	486.203	273.489	486.203	546.978	334.264	212.714	364.652	243.101	4.071.946
Arriendo oficina Virtual	0	0	0	86.787	0	0	0	0	0	0	0	0	86.787
Arriendo oficina													0
Gastos asociados oficina													0
Gastos generales	97.241	97.241	97.241	97.241	97.241	97.241	97.241	97.241	97.241	97.241	97.241	97.241	1.166.886
Total Fijos	7.777.153	8.253.966	8.132.435	8.036.896	8.223.598	8.010.885	8.262.804	8.284.374	8.071.660	7.950.109	8.102.048	7.980.497	97.086.445

COSTOS VARIABLES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Visitas en terreno	97.241	141.836	206.883	301.761	440.150	642.006	936.435	1.365.892	1.992.300	2.905.984	4.238.690	6.182.584	19.451.761
Gastos de administración	11.820	17.240	25.147	36.679	53.501	78.036	113.824	166.025	242.165	353.224	515.215	751.497	2.364.374
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Variables	109.060	159.076	232.029	338.440	493.651	720.043	1.050.260	1.531.917	2.234.465	3.259.208	4.753.905	6.934.081	21.816.134
Total Costos	7.886.213	8.413.062	8.364.465	8.375.336	8.717.249	8.730.927	9.313.064	9.816.290	10.306.125	11.209.317	12.855.952	14.914.578	118.902.579

Proyección de Ingresos Optimista

	CLIENTES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ACUMULADO	CRECIMIENTO
	AÑO 2025	14	15	17	18	20	22	23	25	28	30	33	36	36	180%
	AÑO 2026	36	38	40	43	46	49	52	56	59	63	67	72	72	100%
	AÑO 2027	72	76	80	84	89	94	99	105	111	117	123	130	130	80%
	AÑO 2028	130	136	142	148	154	161	168	175	183	191	199	208	208	60%
	AÑO 2029	208	216	224	232	241	250	259	269	279	290	300	312	312	50%

	VENTAS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL UF	VALOR UF
2025	Plan Mensual	32	35	38	41	45	49	53	58	63	68	74	81	637	24.508.063
	Asesorías especiales	3	3	3	10	10	12	12	12	10	12	12	12	111	4.273.500
	Operación Renta				41									41	1.588.546
	Total Ingresos	35	38	41	93	55	61	65	70	73	80	86	93	789	30.370.109
2026	Plan Mensual	81	86	92	98	104	111	118	126	134	143	153	163	1409	56.959.109
	Asesorías especiales	5	5	5	18	18	21	21	21	18	21	21	21	194	7.852.556
	Operación Renta				98									98	3.950.855
	Total Ingresos	86	91	97	213	122	132	139	147	152	164	174	184	1701	68.762.520
2027	Plan Mensual	163	172	181	192	202	214	225	238	251	265	280	296	2680	113.752.717
	Asesorías especiales	8	8	8	26	26	32	32	32	26	32	32	32	291	12.367.776
	Operación Renta				192									192	8.131.692
	Total Ingresos	171	180	189	409	229	245	257	270	278	297	312	327	3163	134.252.185
2028	Plan Mensual	296	309	322	336	351	366	382	398	415	433	452	472	4532	201.970.456
	Asesorías especiales	10	10	10	34	34	41	41	41	34	41	41	41	379	16.882.014
	Operación Renta				336									336	14.976.227
	Total Ingresos	306	319	332	706	385	407	423	439	450	474	493	513	5246	233.828.698
2029	Plan Mensual	472	489	508	527	547	567	588	610	633	657	682	707	6988	311.461.357
	Asesorías especiales	13	13	13	43	43	51	51	51	43	51	51	51	473	21.102.518
	Operación Renta				527									527	23.482.882
	Total Ingresos	485	502	521	1096	589	618	640	662	676	708	733	759	7989	356.046.757

Proyección de Ingresos Realista

	CLIENTES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ACUMULADO	CRECIMIENTO
	AÑO 2025	14	15	16	17	19	20	22	23	25	27	29	31	31	140%
	AÑO 2026	31	33	34	36	38	40	43	45	48	50	53	56	56	80%
	AÑO 2027	56	58	61	64	66	69	72	76	79	82	86	90	90	60%
	AÑO 2028	90	93	97	100	104	108	112	116	121	125	130	135	135	50%
	AÑO 2029	135	139	143	148	152	157	162	167	172	178	183	189	189	40%

	VENTAS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL UF	VALOR UF
2025	Plan Mensual	32	34	37	39	42	46	49	53	57	61	65	70	584	22.494.105
	Asesorías especiales	3	3	3	10	10	12	12	12	10	12	12	12	111	4.273.500
	Operación Renta				118									118	4.550.277
	Total Ingresos	35	37	40	39	52	58	61	65	67	73	77	82	685	26.382.605
2026	Plan Mensual	70	74	78	83	87	92	97	102	108	114	120	127	1151	46.541.001
	Asesorías especiales	5	5	5	18	18	21	21	21	18	21	21	21	194	7.852.556
	Operación Renta				248									248	10.005.810
	Total Ingresos	76	79	83	83	105	113	118	123	125	135	141	148	1328	53.686.119
2027	Plan Mensual	127	132	138	144	151	157	164	171	179	187	195	204	1949	82.713.783
	Asesorías especiales	8	8	8	26	26	32	32	32	26	32	32	32	291	12.367.776
	Operación Renta				144									144	6.118.563
	Total Ingresos	134	140	146	315	177	189	196	203	205	218	227	235	2384	101.200.122
2028	Plan Mensual	204	211	219	227	236	245	254	264	273	284	294	305	3017	134.466.603
	Asesorías especiales	10	10	10	34	34	41	41	41	34	41	41	41	379	16.882.014
	Operación Renta				227									227	10.138.219
	Total Ingresos	214	222	229	489	270	286	295	305	308	325	335	346	3623	161.486.836
2029	Plan Mensual	305	315	325	335	345	356	367	379	391	403	415	428	4365	194.534.661
	Asesorías especiales	13	13	13	43	43	51	51	51	43	51	51	51	473	21.102.518
	Operación Renta				335									335	14.926.514
	Total Ingresos	318	328	338	712	388	407	418	430	433	454	467	480	5173	230.563.693

Proyección de Ingresos Pesimista

	CLIENTES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ACUMULADO	CRECIMIENTO
	AÑO 2025	14	15	15	16	17	18	19	20	22	23	24	26	26	100%
	AÑO 2026	27	28	29	31	32	33	34	36	37	39	41	42	42	60%
	AÑO 2027	43	44	46	47	48	50	51	53	54	56	57	59	59	40%
	AÑO 2028	60	62	63	65	67	68	70	72	74	76	78	80	80	35%
	AÑO 2029	81	83	85	87	89	91	93	95	97	100	102	104	104	30%

	VENTAS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL UF	VALOR UF
2025	Plan Mensual	31	33	35	37	39	41	44	46	49	52	55	58	522	20.081.480
	Asesorías especiales	3	3	3	10	10	12	12	12	10	12	12	12	111	4.273.500
	Operación Renta				37									37	1.424.861
	Total Ingresos	34	36	38	84	49	53	56	58	59	64	67	70	670	25.779.842
2026	Plan Mensual	61	64	66	69	72	75	78	82	85	88	92	96	929	37.573.829
	Asesorías especiales	5	5	5	18	18	21	21	21	18	21	21	21	194	7.852.556
	Operación Renta				69									69	2.799.489
	Total Ingresos	67	69	72	156	90	96	99	103	102	109	113	117	1193	48.225.874
2027	Plan Mensual	98	100	103	106	109	113	116	119	123	126	130	134	1378	58.502.680
	Asesorías especiales	8	8	8	26	26	32	32	32	26	32	32	32	291	12.367.776
	Operación Renta				106									106	4.514.853
	Total Ingresos	105	108	111	239	136	144	147	151	149	158	162	165	1776	75.385.308
2028	Plan Mensual	136	140	144	147	151	155	159	164	168	173	177	182	1896	84.506.974
	Asesorías especiales	10	10	10	34	34	41	41	41	34	41	41	41	379	16.882.014
	Operación Renta				147									147	6.566.696
	Total Ingresos	146	150	154	329	185	196	200	205	202	213	218	223	2422	107.955.685
2029	Plan Mensual	184	188	192	197	202	206	211	216	221	226	231	237	2512	111.955.000
	Asesorías especiales	13	13	13	43	43	51	51	51	43	51	51	51	473	21.102.518
	Operación Renta				197									197	8.778.972
	Total Ingresos	197	201	205	437	244	257	262	267	264	277	283	288	3182	141.836.490

Perfil de cargo Gerente General y socio partner

PERFIL DE CARGO

NOMBRE
DANIEL DIAZ

DEPARTAMENTO
GESTION COMERCIAL Y MK

NOMBRE DEL CARGO
Gerente General y socio partner

MISION DEL CARGO
Diseñar y ejecutar estrategias de negocio que impulsen el crecimiento y la formalización de empresas, acompañando a los clientes en cada etapa del desarrollo de sus proyectos. Este rol asegura que los emprendedores y empresas establecidas tengan acceso a servicios integrales de constitución, herramientas de medición de productividad, y apoyo estratégico, desde la formulación hasta la implementación efectiva de sus objetivos.

DESCRIPCION DEL CARGO
<p>Servicios de Medición y Productividad: Crear y supervisar herramientas de productividad y rendimiento en áreas como ventas, inventarios, servicio al cliente, y operaciones para asegurar el cumplimiento de estándares fiscales, sanitarios y normativos.</p> <p>Asegurar el cumplimiento de licitaciones y normas aplicables, optimizando procesos que fortalezcan la eficiencia y el control organizacional.</p> <p>Formalización de Empresas: Asesorar a los clientes en el proceso de constitución y formalización de sus sociedades, incluyendo la creación de escrituras, incorporación de socios, modificaciones societarias, y cambios en la estructura de propiedad. Explicar el valor y los pasos necesarios para cada aspecto de la formalización, garantizando que los clientes comprendan la importancia y los beneficios de cada acción.</p> <p>Desarrollo de Proyectos: Evaluar y apoyar proyectos en etapas iniciales, incluyendo postulaciones a concursos estatales, creación de sociedades, inscripción de marcas, y desarrollo de estrategias publicitarias y de branding. Guiar a los clientes desde la idea hasta la materialización del proyecto, asegurando el cumplimiento de plazos y la integración de sus objetivos estratégicos en cada fase.</p> <p>Implementación de Balanced Scorecard (BSC): Desarrollar y aplicar el Cuadro de Mando Integral (Balanced Scorecard) para alinear estrategias y objetivos con indicadores y metas concretas.</p> <p>Supervisar el uso de herramientas de planificación y control, promoviendo la medición y seguimiento de desempeño a nivel organizacional.</p>

CONOCIMIENTOS GENERALES DEL CARGO Y HERRAMIENTAS

Conocimientos en Ingeniería Comercial y marketing. Contabilidad financiera y tributaria, análisis financieros. Software contable: Nubox, Softland u otros similares, Microsoft Office (Excel avanzado, Word, PowerPoint), herramientas de gestión tributaria (SII, Previred), Sistemas ERP (deseable), Power Bi

COMPETENCIAS CONDUCTUALES (TRANSVERSALES Y ESPECIFICAS)

COMPETENCIAS TRANSVERSALES

Construcción de relaciones de colaboración (Clima laboral):

Empatía y Escucha Activa: Capacidad para entender y anticipar las necesidades de los emprendedores, ofreciendo soluciones estratégicas alineadas con sus objetivos y contextos.

Networking y Relaciones Profesionales: Habilidad para establecer y mantener relaciones estratégicas que fomenten el crecimiento empresarial y permitan al cliente conectar con redes de apoyo relevantes, como proveedores, socios y autoridades regulatorias.

Atención a la Comunicación:

Claridad y Precisión: Capacidad para comunicar de manera clara y accesible conceptos estratégicos, legales y financieros, asegurando que los clientes comprendan los beneficios y procesos de la formalización y desarrollo de sus proyectos.

Comunicación Asertiva: Habilidad para expresar ideas y recomendaciones de forma persuasiva y respetuosa, fomentando un diálogo constructivo que facilite la toma de decisiones informadas

Escucha Activa: Capacidad para captar y comprender las inquietudes y expectativas del cliente, ajustando las recomendaciones y estrategias según sus necesidades reales.

Gestión del cambio:

Adaptabilidad: Habilidad para ajustar estrategias rápidamente en función de cambios en el entorno del cliente o en la normativa, manteniendo la efectividad de los proyectos en cualquier circunstancia.

Proactividad en la Mejora Continua: Compromiso con la optimización constante de los procesos de formalización, medición de productividad y control, impulsando la innovación en las soluciones para clientes.

Resiliencia: Capacidad para enfrentar los desafíos y la presión del contexto emprendedor, manteniendo una actitud positiva y centrada en soluciones efectivas.

Trabajo en equipo:

Colaboración y Sinergia: Fomentar un ambiente donde se valoren las aportaciones de todos los miembros del equipo, promoviendo un trabajo coordinado y enfocado en el logro de los objetivos estratégicos.

Compromiso y Responsabilidad Compartida: Asumir la responsabilidad de los resultados colectivos, contribuyendo activamente al desarrollo de proyectos en equipo.

Facilitación y Resolución de Conflictos: Habilidad para manejar y resolver diferencias constructivamente, logrando consenso y manteniendo la armonía en el equipo y en las interacciones con los clientes.

COMPETENCIAS ESPECIFICAS

Este cargo requiere una visión estratégica y habilidades en desarrollo de negocios, así como conocimientos en formalización y administración empresarial. Debe impulsar relaciones productivas, gestionar el cambio con eficacia y trabajar en equipo para facilitar el crecimiento de los clientes, brindando apoyo y orientación en cada etapa del desarrollo empresarial.

Perfil de cargo Encargada de Gestión Tributaria

PERFIL DE CARGO

NOMBRE
ALEJANDRA CURAQUEO

DEPARTAMENTO
GESTION TRIBUTARIA

NOMBRE DEL CARGO
Encargada de Gestión Tributaria

MISION DEL CARGO
Dirigir y optimizar la administración tributaria y de cumplimiento normativo para garantizar la eficiencia, transparencia y sostenibilidad financiera de los clientes. El cargo asegura que las empresas cumplan con sus obligaciones fiscales y normativas mediante la supervisión de auditorías, la gestión de permisos y patentes, y la implementación de herramientas de medición de productividad que promuevan la mejora continua y el control efectivo.

DESCRIPCION DEL CARGO
<p>Servicios de Medición y Control de Productividad: Desarrollar herramientas y metodologías para medir y mejorar la productividad, rendimiento, y efectividad en diversas áreas operativas, como ventas, inventarios, y servicio al cliente. Supervisar el cumplimiento de licitaciones y normativas fiscales y sanitarias, implementando prácticas que fortalezcan la eficiencia y el cumplimiento de estándares.</p> <p>Gestión de Permisos y Patentes Comerciales: Tramitar y mantener al día patentes comerciales y permisos de salud (Seremi), incorporaciones a mutuales y cajas de compensación. Gestionar documentos notariales y licitaciones de mercado público, realizando todas las regularizaciones necesarias para garantizar la conformidad legal de los clientes.</p> <p>Gestión Contable y Tributaria: Supervisar y realizar cálculos de impuestos mensuales y anuales, incluyendo IVA, Impuesto Único de Segunda Categoría, y otros específicos. Ofrecer asesoría en consultas y rectificaciones tributarias, evaluando el impacto de reformas fiscales y proponiendo estrategias de ahorro fiscal de acuerdo con la normativa vigente.</p> <p>Auditorías Financieras y Administrativas: Coordinar auditorías internas y externas, cubriendo auditorías administrativas, financieras y de cumplimiento de contratos. Analizar los estados financieros para emitir una opinión profesional sobre la situación financiera de las empresas, de acuerdo con las Normas Internacionales de Contabilidad, e identificar oportunidades de mejora en gestión y control financiero.</p>

CONOCIMIENTOS GENERALES DEL CARGO Y HERRAMIENTAS

Conocimientos avanzados Contabilidad, legislación tributaria chilena, Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS), Normativa tributaria chilena, análisis y preparación de estados financieros.

Software contable: Nubox, Softland u otros similares, Microsoft Office (Excel avanzado, Word, PowerPoint), herramientas de gestión tributaria (SII, Previred), Sistemas ERP (deseable).

COMPETENCIAS CONDUCTUALES (TRANSVERSALES Y ESPECIFICAS)

COMPETENCIAS TRANSVERSALES

Construcción de relaciones de colaboración (Clima laboral):

Empatía y Escucha Activa: Habilidad para comprender y responder de manera efectiva a las necesidades y preocupaciones de los clientes y del equipo, construyendo una base de confianza y fidelización.

Establecimiento de Alianzas: Habilidad para colaborar con equipos multidisciplinarios, tanto internos como externos, y fortalecer relaciones estratégicas que favorezcan el cumplimiento de objetivos comunes.

Atención a la Comunicación:

Claridad y Precisión: Capacidad para explicar información fiscal y contable compleja de manera clara y accesible, asegurando que los clientes y colegas comprendan sus responsabilidades y el impacto de sus decisiones.

Comunicación Asertiva: Habilidad para expresar opiniones y necesidades con claridad y diplomacia, logrando consenso y facilitando la toma de decisiones

Escucha Activa: Prestar atención a los detalles en las interacciones con los clientes y colegas para captar sus necesidades y puntos de vista, lo cual permite una comunicación eficaz y alineada a la expectativa.

Gestión del cambio:

Adaptabilidad: Habilidad para ajustarse rápidamente a cambios en las normativas fiscales, políticas o necesidades del cliente, ofreciendo soluciones proactivas y eficientes.

Innovación y Mejora Continua: Identificación y propuesta de mejoras en procesos internos y servicios ofrecidos, apoyando la optimización de recursos y la adaptación a nuevas demandas.

Resiliencia: Capacidad para mantenerse motivado y positivo ante la presión y los desafíos, buscando soluciones constructivas y enfocadas en resultados

Trabajo en equipo:

Colaboración y Sinergia: Fomentar un ambiente de colaboración donde los miembros del equipo se sientan apoyados y puedan compartir conocimientos y experiencias para el beneficio común.

Compromiso y Responsabilidad Compartida: Aportar activamente al logro de los objetivos del equipo, asumiendo la responsabilidad por las propias acciones y contribuyendo a las metas colectivas.

Facilitación y Resolución de Conflictos: Manejo de desacuerdos o diferencias de manera constructiva, promoviendo una dinámica de equipo positiva y orientada al logro de los objetivos comunes.

COMPETENCIAS ESPECIFICAS

Este perfil exige conocimientos avanzados en normativas fiscales, habilidades de análisis financiero, y un enfoque proactivo en la resolución de problemas, asegurando que los clientes operen dentro del marco legal y utilicen las oportunidades fiscales y operativas.

Perfil de cargo Encargada de Gestión contables y administrativa

PERFIL DE CARGO

NOMBRE
ISADORA GALLARDO

DEPARTAMENTO
GESTION CONTABLE Y RRHH

NOMBRE DEL CARGO
Encargada de Gestión contable y administrativa

MISION DEL CARGO
Garantizar la correcta ejecución y cumplimiento de las normativas laborales, tributarias y administrativas en las actividades de los clientes, mediante la gestión eficiente de recursos humanos, el seguimiento de permisos y patentes comerciales, y el desarrollo de auditorías y servicios de medición. Este rol asegura que los procesos internos y externos cumplan con las regulaciones vigentes y contribuyan al desarrollo y sostenibilidad del negocio, proporcionando soluciones y optimizaciones que faciliten el cumplimiento de objetivos comerciales.

DESCRIPCION DEL CARGO
<p>Gestión de Recursos Humanos: Administrar y supervisar la confección de contratos laborales, el procesamiento de remuneraciones, licencias médicas, y finiquitos. Gestionar pagos previsionales, regularizaciones y administración de beneficios a través de cajas de compensación. Asesorar y mediar en temas laborales, incluyendo consultas legales, desvinculaciones, demandas, y la elaboración de reglamentos internos.</p> <p>Gestión de Permisos y Patentes Comerciales: Tramitar patentes comerciales, permisos sanitarios (Seremi de Salud), y adhesión a mutuales y cajas de compensación. Gestionar documentos notariales y licitaciones en mercado público, además de regularizar permisos y licencias comerciales según normativas vigentes.</p> <p>Servicios de Medición y Control de Productividad: Desarrollar y aplicar herramientas de medición para evaluar rendimiento y productividad en operaciones, ventas, inventarios, y servicio al cliente. Asegurar el cumplimiento de licitaciones y normativas fiscales, sanitarias y operativas de los clientes.</p> <p>Gestión Contable y Tributaria: Supervisar y asegurar el correcto cumplimiento de los impuestos mensuales y anuales, incluyendo IVA, Impuesto Único de Segunda Categoría, y otras obligaciones tributarias específicas. Proveer asesoría en consultas, rectificaciones, devoluciones y revisar los procedimientos internos de los clientes para optimizar ahorros fiscales y ajustarse a la normativa vigente.</p> <p>Auditoría y Evaluación Financiera: Coordinar auditorías internas y externas, con un enfoque en auditorías administrativas, financieras, y operacionales. Realizar análisis detallado de los estados financieros para reflejar la situación económica, los resultados operacionales, cambios patrimoniales, y flujos de efectivo de las empresas en conformidad con las Normas Internacionales de Contabilidad.</p>

CONOCIMIENTOS GENERALES DEL CARGO Y HERRAMIENTAS

Conocimientos avanzados Contabilidad, RRHH, legislación tributaria chilena, Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS), Normativa tributaria chilena, análisis y preparación de estados financieros.

Software contable: Nubox, Softland u otros similares, Microsoft Office (Excel avanzado, Word, PowerPoint), herramientas de gestión tributaria (SII, Previred), Sistemas ERP (deseable), Power Bi.

COMPETENCIAS CONDUCTUALES (TRANSVERSALES Y ESPECIFICAS)

COMPETENCIAS TRANSVERSALES

Construcción de relaciones de colaboración (Clima laboral):

Empatía y Escucha Activa: Habilidad para comprender y responder de manera efectiva a las necesidades y preocupaciones de los clientes y del equipo, construyendo una base de confianza y respeto.

Networking y Relaciones Profesionales: Capacidad para establecer y mantener redes profesionales con clientes, proveedores, y colegas, asegurando que las interacciones sean constructivas y orientadas a objetivos comunes.

Atención a la Comunicación:

Claridad y Precisión: Transmitir información compleja de forma clara y accesible, asegurando que todos los involucrados comprendan los temas legales, tributarios y administrativos.

Comunicación Asertiva: Habilidad para expresar opiniones y necesidades de manera respetuosa y directa, contribuyendo a la resolución de conflictos y a la toma de decisiones efectivas.

Escucha Activa: Captar y comprender el mensaje de otros, permitiendo una comunicación bidireccional efectiva y una mayor comprensión de los requerimientos de los clientes

Gestión del cambio:

Adaptabilidad: Capacidad para responder de manera ágil y flexible ante cambios en normativas, procesos o requerimientos del cliente, adaptándose rápidamente y proponiendo soluciones.

Proactividad en la Mejora Continua: Habilidad para identificar y proponer mejoras en procesos y métodos de trabajo, anticipándose a las necesidades de cambio y apoyando la transformación positiva en la empresa.

Resiliencia: Capacidad para enfrentar la presión y los desafíos propios del entorno regulatorio y administrativo sin perder la motivación ni la eficacia en el desempeño.

Trabajo en equipo:

Colaboración y Sinergia: Fomentar un ambiente de trabajo donde la cooperación sea la base para lograr los objetivos comunes, respetando y valorando las opiniones y habilidades de cada miembro.

Compromiso y Responsabilidad Compartida: Asumir responsabilidad tanto individual como colectiva, contribuyendo a un entorno donde cada miembro del equipo se siente apoyado y valorado.

Facilitación y Resolución de Conflictos: Habilidad para mediar en conflictos o diferencias, promoviendo soluciones constructivas que fortalezcan la dinámica de equipo y el logro de metas.

COMPETENCIAS ESPECIFICAS

Este perfil exige habilidades organizativas, capacidad de análisis, y conocimientos especializados en normativas laborales y tributarias, así como en gestión administrativa para maximizar la eficiencia de los procesos internos y externos de los clientes.

Perfil de cargo Community Manager

PERFIL DE CARGO

NOMBRE

DEPARTAMENTO
MARKETING

NOMBRE DEL CARGO
Community manager

MISION DEL CARGO
Diseñar, implementar y gestionar estrategias de comunicación digital para construir y fortalecer la presencia online de la empresa y sus clientes. Este rol asegura la interacción efectiva con las audiencias, promoviendo el alcance, la fidelización y el posicionamiento de la marca en redes sociales y otros canales digitales, en alineación con los objetivos estratégicos del negocio.

DESCRIPCION DEL CARGO
<p>Gestión de redes sociales: Crear, planificar y publicar contenido relevante, atractivo y alineado con la identidad de la marca en plataformas digitales como Facebook, Instagram, LinkedIn y otras relevantes. Monitorear y gestionar la interacción en redes sociales, respondiendo consultas y comentarios de forma oportuna y profesional. Diseñar y ejecutar estrategias para aumentar la comunidad digital y fortalecer la relación con los clientes actuales y potenciales.</p> <p>Diseño de Contenidos y Estrategias de Marketing Digital: Desarrollar contenido visual y escrito para campañas digitales, incluyendo publicaciones, videos, stories, newsletters y otros materiales. Coordinar con diseñadores y otros profesionales para asegurar la calidad y coherencia visual del contenido. Implementar campañas de publicidad pagada en redes sociales y realizar seguimiento de su desempeño.</p> <p>Análisis de Métricas y Optimización: Monitorear el rendimiento de las estrategias digitales utilizando herramientas como Meta Business Suite, Google Analytics y otras plataformas relevantes. Generar informes de métricas e indicadores clave de rendimiento (KPIs) como alcance, engagement, tráfico web y conversiones. Proponer y ejecutar mejoras en las estrategias basadas en el análisis de datos.</p> <p>Gestión de Crisis y Reputación Online: Detectar y gestionar posibles situaciones de crisis en redes sociales, actuando de manera rápida y efectiva para proteger la reputación de la empresa y sus clientes. Implementar estrategias de comunicación que refuercen la imagen positiva de la marca.</p> <p>Tendencias y Adaptación al Cambio: Mantenerse actualizado en tendencias digitales, algoritmos de plataformas y nuevas herramientas, proponiendo innovaciones para las estrategias digitales. Identificar oportunidades para implementar formatos y estrategias novedosas que impulsen la presencia digital.</p>

CONOCIMIENTOS GENERALES DEL CARGO Y HERRAMIENTAS

Estrategias de marketing digital y social media, redacción creativa y storytelling, gestión de herramientas de análisis y métricas digitales (Meta Business Suite, Google Analytics, Hootsuite, etc.). Conocimientos de diseño gráfico (Photoshop, Canva, Illustrator).

Microsoft Office (Excel, Word, PowerPoint). Herramientas de gestión de redes sociales: Meta Business Suite, Hootsuite, Buffer. Software de diseño: Canva, Adobe Photoshop, Illustrator. Plataformas de análisis: Google Analytics, Metricool, SEMrush. Herramientas de email marketing: Mailchimp, HubSpot.

COMPETENCIAS CONDUCTUALES (TRANSVERSALES Y ESPECIFICAS)

COMPETENCIAS TRANSVERSALES

Construcción de relaciones de colaboración (Clima laboral):

Empatía y Escucha Activa: Capacidad para captar las necesidades de la audiencia y los clientes, creando contenido que resuene con sus intereses y expectativas.

Networking Digital: Habilidad para conectar con influencers, aliados estratégicos y otros actores clave en el ámbito digital.

Atención a la Comunicación:

Claridad y Precisión: Capacidad para transmitir mensajes efectivos y atractivos que reflejen la identidad de la marca.

Comunicación Asertiva: Habilidad para interactuar de manera profesional y persuasiva con las audiencias, fomentando la confianza y el engagement.

Gestión del cambio:

Adaptabilidad: Capacidad para ajustar estrategias rápidamente ante cambios en algoritmos, tendencias digitales o crisis reputacionales.

Proactividad en la Mejora Continua: Compromiso con la innovación y la búsqueda constante de nuevas oportunidades en el ámbito digital.

Trabajo en equipo:

Colaboración y Sinergia: Coordinación efectiva con diseñadores, redactores y otros miembros del equipo de marketing.

Resolución de Conflictos: Habilidad para manejar diferencias de manera constructiva en proyectos colaborativos.

COMPETENCIAS ESPECIFICAS

El Community Manager debe combinar creatividad, análisis y estrategia para diseñar y ejecutar campañas digitales efectivas. Debe ser proactivo en la identificación de tendencias, capaz de trabajar bajo presión en un entorno cambiante y comprometido con los objetivos de posicionamiento y crecimiento de la marca.

Perfil de cargo Analista Contable

PERFIL DE CARGO

NOMBRE

DEPARTAMENTO
GESTION CONTABLE Y RRHH

NOMBRE DEL CARGO
Analista contable

MISION DEL CARGO
Asegurar la correcta gestión y registro de las operaciones contables y financieras de los clientes, garantizando el cumplimiento de normativas tributarias, laborales y administrativas. Este rol clave contribuye a la sostenibilidad de los negocios mediante la elaboración de estados financieros, análisis de indicadores de gestión, y la provisión de información confiable que respalde la toma de decisiones estratégicas.

DESCRIPCION DEL CARGO
<p>Gestión de Registros Contables: Registrar y supervisar las operaciones contables de los clientes, asegurando la integridad y precisión de los libros contables. Mantener actualizada la contabilidad mensual, incluyendo conciliaciones bancarias, provisiones, depreciaciones y amortizaciones. Revisar y registrar documentos contables, como facturas de compra y venta, boletas de honorarios y otros comprobantes de transacciones.</p> <p>Elaboración y Análisis de Estados Financieros: Preparar estados financieros mensuales, trimestrales y anuales (balance general, estado de resultados, flujo de caja). Realizar análisis de cuentas y resultados, identificando desviaciones y proponiendo ajustes o soluciones. Presentar reportes financieros que respalden la toma de decisiones estratégicas de los clientes.</p> <p>Cumplimiento Tributario y Legal: Calcular y declarar impuestos mensuales y anuales, como IVA, Renta, y otros tributos específicos según el giro del cliente. Supervisar el cumplimiento de las obligaciones tributarias y laborales, incluyendo declaraciones juradas y cierres anuales. Mantenerse actualizado en normativas contables y tributarias para asegurar que las actividades de los clientes se alineen con las regulaciones vigentes.</p> <p>Apoyo en Auditorías y Control Interno: Participar en procesos de auditoría interna y externa, proporcionando información y documentación requerida. Identificar y proponer mejoras en los procedimientos contables y administrativos para fortalecer el control interno de los clientes.</p> <p>Asesoría y Soporte Técnico: Brindar soporte técnico en temas contables y tributarios a los clientes, resolviendo consultas y ayudándolos a cumplir con sus metas financieras. Colaborar con otros equipos para la implementación de herramientas de medición de productividad y optimización de recursos.</p>

CONOCIMIENTOS GENERALES DEL CARGO Y HERRAMIENTAS

Contabilidad financiera y tributaria, Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS), Normativa tributaria chilena, análisis y preparación de estados financieros.

Software contable: Nubox, Softland u otros similares, Microsoft Office (Excel avanzado, Word, PowerPoint), herramientas de gestión tributaria (SII, Previred), Sistemas ERP (deseable).

COMPETENCIAS CONDUCTUALES (TRANSVERSALES Y ESPECIFICAS)

COMPETENCIAS TRANSVERSALES

Construcción de relaciones de colaboración (Clima laboral):

Empatía y Comunicación Clara: Capacidad para interactuar con clientes y equipos, explicando conceptos contables y tributarios de manera sencilla y comprensible.

Trabajo Colaborativo: Contribuir activamente al logro de objetivos conjuntos, apoyando a colegas y clientes en procesos críticos.

Atención a la Comunicación:

Claridad y Precisión: Elaborar reportes y documentos contables con información exacta y oportuna.

Escucha Activa: Comprender las necesidades y expectativas de los clientes para ofrecer soluciones ajustadas a sus requerimientos.

Gestión del cambio:

Adaptabilidad: Flexibilidad para implementar nuevas herramientas y ajustarse a cambios normativos o de procesos.

Proactividad: Identificar oportunidades de mejora en procedimientos contables y proponer soluciones innovadoras

Trabajo en equipo:

Colaboración: Trabajar coordinadamente con equipos multidisciplinarios para alcanzar objetivos comunes.

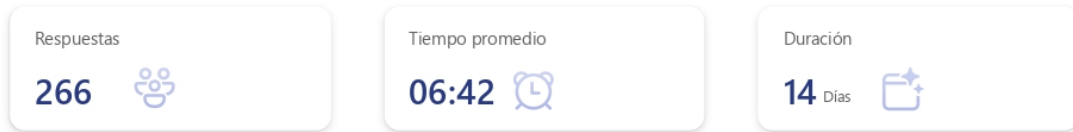
Resolución de Conflictos: Manejar diferencias con clientes o colegas de manera constructiva y profesional.

COMPETENCIAS ESPECIFICAS

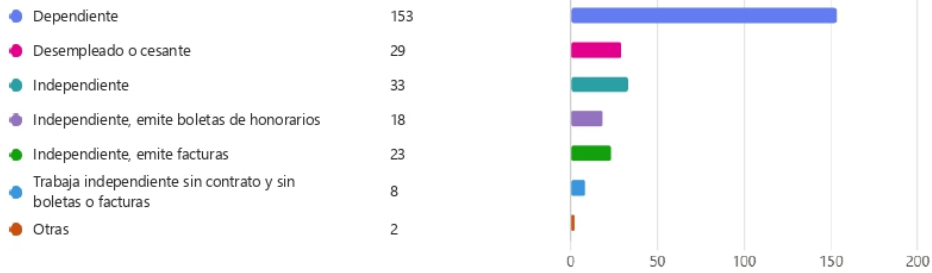
Este cargo requiere habilidades técnicas en contabilidad y tributación, con un enfoque analítico para interpretar información financiera y proponer mejoras. El Analista Contable debe ser detallista, organizado y capaz de trabajar bajo presión, asegurando la calidad y puntualidad de los reportes contables y financieros.

Encuesta Estudio de Mercado

Información general sobre respuestas Cerrado



1. ¿Cuál es su situación laboral actual?



2. ¿Tiene actualmente un emprendimiento o negocio?

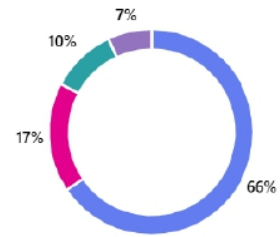


3. ¿En relación al pago de sus impuestos, ¿cuál de las siguientes afirmaciones se acerca más a su realidad?



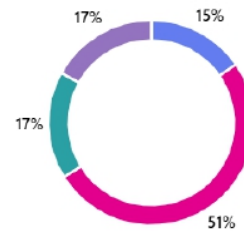
4. ¿Cuánto paga por la realización de su declaración de renta?

Menos de 3 UF	19
Entre 3 a 4,5 UF	5
Entre 4,5 a 6 UF	3
Más de 6 UF	2



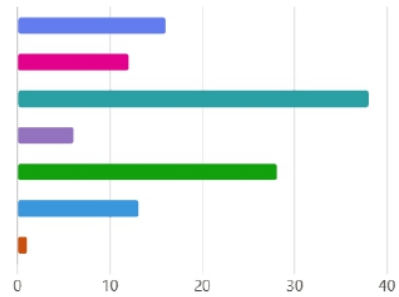
5. ¿Cuánto paga mensualmente en servicios contables?

Menos de 1 UF	10
Entre 1 a 3 UF	33
Más de 3 UF	11
No paga actualmente servicios contables	11



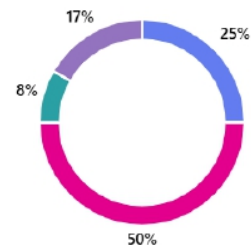
6. ¿Cuáles son las razones de tener un servicio contable contratado?

Ahorro de tiempo	16
Apoyo en momentos claves del negocio	12
Mantener la contabilidad ordenada	38
Mayor credibilidad ante terceros	6
Me aseguro de cumplir con la ley	28
Porque no sé de contabilidad	13
Otras	1

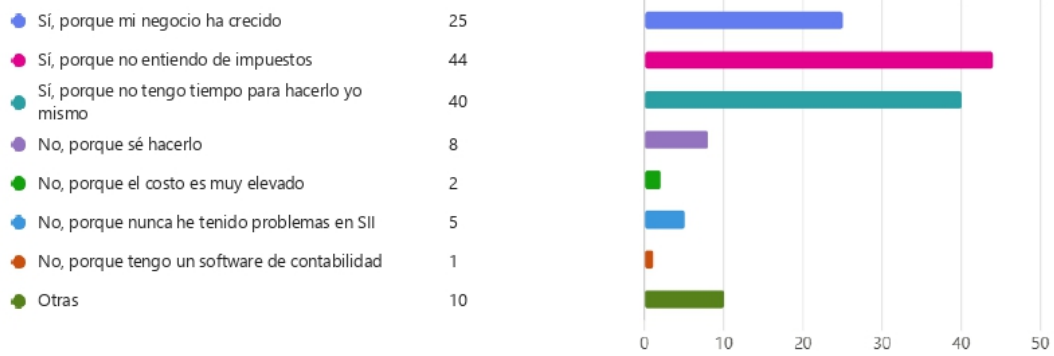


7. ¿Hasta cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por una asesoría y servicio Contable?

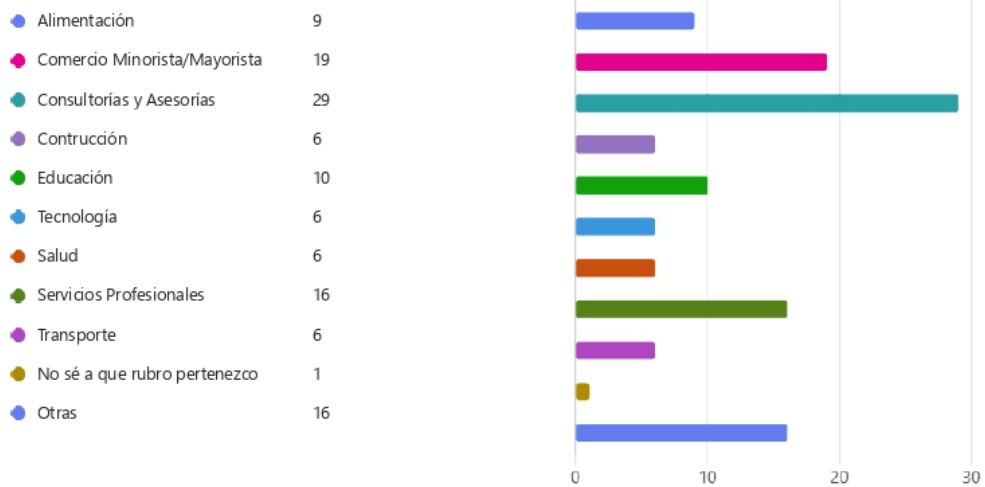
Menos de 1 UF	3
de 1 a 3 UF	6
Más de 3 UF	1
No estaría dispuesto a pagar	2



8. ¿Considera que necesita apoyo de un especialista en el pago de los impuestos anuales? Puede seleccionar más de una respuesta.



9. ¿De qué rubro es su emprendimiento, negocio o profesión?

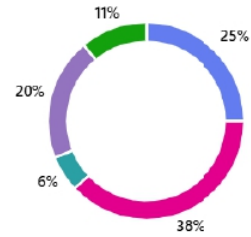


10. ¿Cuál es el tamaño de su Negocio?



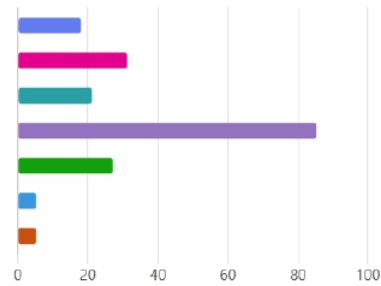
11. ¿Cuál es el rango de ingresos por ventas mensuales de su negocio?

Hasta 25 UF	25
25 a 100 UF	38
100 a 200 UF	6
Más de 200 UF	20
No contesta	11

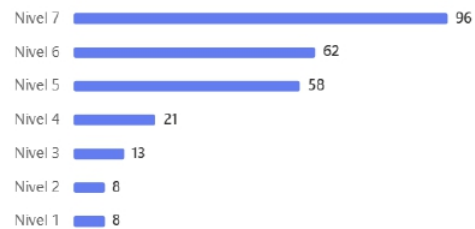


12. ¿En cuál o cuáles de las siguientes plataformas digitales realiza habitualmente trámites?

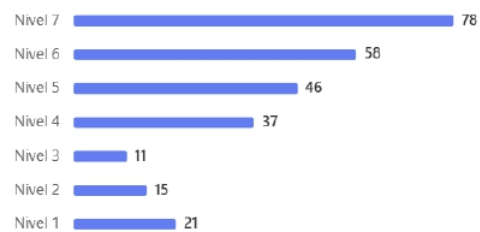
Dirección del Trabajo (DT)	18
Previred	31
Registro Civil	21
Servicio de Impuestos Internos (SII)	85
Tesorería General de la República (TGR)	27
Ninguna, porque son complejas	5
Otras	5



13. En una escala del 1 al 7, donde 1 es "para nada atractivo" y 7 es "extremadamente atractivo", ¿Qué tan atractiva le resulta la propuesta de Adsesorame?



14. En una escala del 1 al 7, donde 1 es "Muy improbable" y 7 es "Definitivamente lo contrataría", ¿Cómo calificarías tu intención de contratar los servicios de Adsesorame?



15. En una escala del 1 al 7, donde 1 es "Muy improbable" y 7 es "Definitivamente lo contrataría", ¿Cómo calificarías tu probabilidad de contratar los servicios de Adesorame a un valor de servicio entre 1 A 3 UF mensual (dependiendo del tamaño de tu empresa)?



16. En relación al trabajo con proveedores externos, ¿Usted prefiere hacerlo de manera presencial, virtual o híbrida?

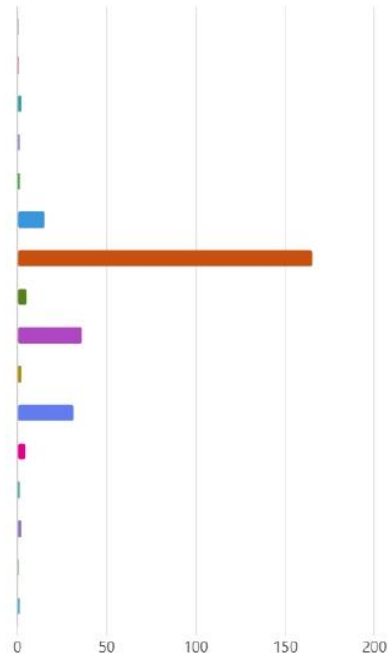


17. Genero



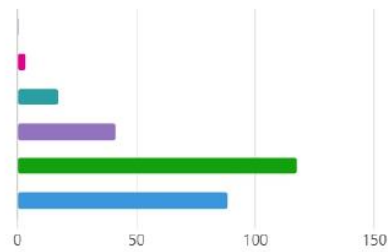
18. Indique la región donde vive

● Arica y Parinacota	0
● Tarapaca	0
● Antofagasta	2
● Atacama	1
● Coquimbo	1
● Valparaíso	15
● Metropolitana	165
● O'Higgins	5
● Maule	36
● Ñuble	2
● Bio Bio	31
● Araucanía	4
● Los Ríos	1
● Los Lagos	2
● Aysén	0
● Magallanes y Antártica Chilena	1



19. Indique su nivel educacional

● Sin Educación formal	0
● Básico	3
● Media	17
● Técnico	41
● Universitario	117
● Postgrado	88



20. ¿Cuál es su nivel de manejo de herramientas computacionales/digitales?

● Muy bajo, sin conocimientos o limitados conocimientos	2
● Básico	42
● Intermedio	130
● Avanzado	92



Bases de datos encuesta Investigación de Mercado

A continuación, se presenta el link de visualización de base de datos correspondiente a la encuesta de investigación de mercado.

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1mNe7Hx1ZJh4ByWaOs84GLEfzdiqr8Fv/edit?usp=share_link&ouid=112625607321541345691&rtpof=true&sd=true

Screen shot referencial de base de datos

ID	¿Cuál es su situación laboral?	¿Cuánto paga en por la realización de su declaración de renta?	¿Cuánto paga mensualmente en servicios contables?	¿Cuáles son las razones de tener un servicio contable?	¿Hasta cuánto está dispuesto a pagar mensualmente por un servicio contable?	¿Considera que necesita apoyo de un especialista en contabilidad?	¿De qué rubro es su emprendimiento, negocio o profesión?	¿Cuál es el tamaño de su negocio?	¿Cuál es el rango de ingresos por ventas?	¿En cuál o cuáles de las siguientes plataformas digitales está registrado?	En una escala del 1 al 7, donde 1 es "Muy improbable" y 7 es "Muy probable"	En una escala del 1 al 7, donde 1 es "Muy improbable" y 7 es "Muy probable"	En una escala del 1 al 7, donde 1 es "Muy improbable" y 7 es "Muy probable"	En relación al trabajo con proveedores externos, ¿hasta qué punto se hace?	Genero	Indique la región donde vive	
111	Dependiente	Si	Menos de 3 UF	Menos de 1 UF	Mé aseguro de cumplir con la ley.	Mantener la	Si, porque no tengo Consultorías y Asesoría	Microempresa	25 a 100 UF	Registro Civil, Previsión	4	4	4	Híbrida	Masculino	Metropolitana	
113	Dependiente	Si					No, porque sé hacer	Servicios Profesionales	Microempresa	25 a 100 UF	Dirección del Trabajo	6	3	1	Virtual	Femenino	Araucanía
116	Independiente	Si					Si, porque mi negocio	Alimentación	Pequeña Empresa	Más de 200 UF	Dirección del Trabajo	6	5	5	Virtual	Masculino	Maule
117	Independiente, emite	Si					Si, porque no entiendo	Comercio Minorista	Pequeña Empresa	25 a 100 UF	Servicio de Impuesto	6	6	6	Virtual	Femenino	Bío Bío
119	Dependiente	Si	Menos de 3 UF	Entre 1 a 3 UF	Mantener la contabilidad ordenada;	Si, porque no tengo	Energía	Microempresa	25 a 100 UF	Servicio de Impuesto	5	5	4	Híbrida	Femenino	Metropolitana	
121	Dependiente	Si	Entre 1 a 3 UF	Mantener la contabilidad ordenada.	Apoyo	Si, porque mi negocio	Servicios Profesionales	Pequeña Empresa	Más de 200 UF	Registro Civil, Previsión	5	4	4	Híbrida	Masculino	Metropolitana	
124	Trabaja independiente	Si					No, porque sé hacer	Tecnología	Grande	Más de 200 UF	Registro Civil	7	7	7	Presencial	Femenino	Maule
128	Independiente, emite	Si	Más de 3 UF	Mantener la contabilidad ordenada;		Si, porque no tengo	Educación	Pequeña Empresa	Más de 200 UF	Servicio de Impuesto	3	1	1	Virtual	Masculino	Valparaíso	
130	Independiente	Si					No, porque sé hacer	Siguros	Microempresa	No contesta	Ninguna, porque soy	2	2	2	Presencial	Masculino	Valparaíso
133	Independiente, emite	Si	Entre 3 a 4.5 UF	Entre 1 a 3 UF	Mantener la contabilidad ordenada;	Si, porque no tengo	Alimentación	Mediana Empresa	25 a 100 UF	Previsión	5	5	5	Virtual	Femenino	Bío Bío	
142	Independiente, emite	Si	Menos de 3 UF	Menos de 1 UF	Mé aseguro de cumplir con la ley.	Si, porque no entiendo	Comercio Minorista	Mediana Empresa	Más de 200 UF	Servicio de Impuesto	6	4	4	Presencial	Masculino	Bío Bío	
143	Dependiente	Si	Entre 1 a 3 UF	Entre 1 a 3 UF	Mantener la contabilidad ordenada.	Apoyo	No, porque nunca he	Autoservicios	Microempresa	25 a 100 UF	Servicio de Impuesto	4	2	2	Híbrida	Masculino	Metropolitana
149	Independiente, emite	Si	Más de 6 UF	Más de 3 UF	Porque no sé de contabilidad;		Si, porque no entiendo	Educación	Microempresa	100 a 200 UF	Previsión	3	1	4	Presencial	Masculino	Los Lagos
160	Independiente	Si	Más de 3 UF	Mantener la contabilidad ordenada;		Si, porque mi negocio	Alimentación, Comercio	Mediana Empresa	Más de 200 UF	Dirección del Trabajo	1	1	1	Híbrida	Masculino	Bío Bío	
162	Independiente	Si	Entre 1 a 3 UF	Entre 1 a 3 UF	Apoyo en momentos claves del negocio.	M	Si, porque no entiendo	Servicios Profesionales	Pequeña Empresa	25 a 100 UF	Servicio de Impuesto	5	2	2	Presencial	Masculino	Metropolitana
161	Independiente	Si					Si, porque mi negocio	Educación, Comercio	Pequeña Empresa	25 a 100 UF	Servicio de Impuesto	5	4	3	Híbrida	Masculino	Valparaíso
171	Dependiente	Si	Menos de 3 UF	No paga actualmente servicios contables	de 1 a 3 UF	No, porque el costo	Comercio Minorista	Microempresa	25 a 100 UF	Servicio de Impuesto	4	3	4	Híbrida	Masculino	Metropolitana	
180	Dependiente	Si	Entre 3 a 4.5 UF	No paga actualmente servicios contables	No estaría dispuesto a pagar	Si, porque mi negocio	Comercialización	Microempresa	No contesta		7	7	7	Virtual	Masculino	Metropolitana	
182	Independiente, emite	Si	Entre 3 a 4.5 UF	Entre 1 a 3 UF	Mantener la contabilidad ordenada.	Ahorro	Si, porque no tengo	Comercio Minorista	Microempresa	25 a 100 UF	Servicio de Impuesto	4	2	3	Virtual	Femenino	Metropolitana
191	Independiente, emite	Si	Menos de 3 UF	Menos de 1 UF	Mé aseguro de cumplir con la ley.		Si, porque no entiendo	Consultorías y Asesoría	Microempresa	25 a 100 UF	Servicio de Impuesto	3	3	3	Híbrida	Masculino	Metropolitana
195	Dependiente	Si					No, porque sé hacer	Consultorías y Asesoría	Microempresa	25 a 100 UF	Dirección del Trabajo	6	6	6	Híbrida	Femenino	Metropolitana
204	Independiente, emite	Si					Si, porque no entiendo	Comercio Minorista	Microempresa	Hasta 25 UF	Servicio de Impuesto	4	3	2	Presencial	Masculino	Maule
211	Trabaja independiente	Si	Menos de 3 UF	No paga actualmente servicios contables	de 1 a 3 UF	Para asegurarme que	Consultorías y Asesoría	Pequeña Empresa	100 a 200 UF	Dirección del Trabajo	7	7	7	Híbrida	Masculino	Metropolitana	
213	Independiente, emite	Si	Menos de 3 UF	Entre 1 a 3 UF	Ahorro de tiempo.	Mantener la contabilidad	Si, porque no entiendo	Belleza	Microempresa	No contesta	Ninguna, porque soy	7	6	6	Virtual	Masculino	Metropolitana
215	Independiente, emite	Si	Más de 3 UF	Más de 3 UF	Porque no sé de contabilidad;		Si, porque no entiendo	Consultorías y Asesoría	Microempresa	Hasta 25 UF	Servicio de Impuesto	6	6	6	Virtual	Masculino	Metropolitana
218	Dependiente	Si					Si, porque no tengo	Comercio Minorista	Microempresa	Hasta 25 UF	Servicio de Impuesto	3	3	3	Virtual	Masculino	Metropolitana
220	Dependiente	Si					No, porque tengo un	Comercio Minorista	Microempresa	100 a 200 UF	Servicio de Impuesto	3	2	1	Virtual	Masculino	Metropolitana
221	Dependiente	Si					Si, porque no entiendo	Consultorías y Asesoría	Pequeña Empresa	Hasta 25 UF	Servicio de Impuesto	7	6	7	Híbrida	Masculino	Maule
222	Independiente	Si					Si, porque no entiendo	No sé a que rubro se	Pequeña Empresa	Hasta 25 UF	Registro Civil, Servicio	6	7	7	Virtual	Femenino	Maule
223	Independiente	Si					Si, porque no tengo	Transporte	Pequeña Empresa	Hasta 25 UF	Servicio de Impuesto	7	7	7	Híbrida	Masculino	Maule
225	Independiente	Si					Si, porque no entiendo	Continuidad	Pequeña Empresa	25 a 100 UF	Ninguna, porque soy	7	7	7	Híbrida	Masculino	O'Higgins
226	Independiente, emite	Si	Entre 1 a 3 UF	Entre 1 a 3 UF	Mantener la contabilidad ordenada.	Porque	No, porque nunca he	Consultorías y Asesoría	Microempresa	Hasta 25 UF	Ninguna, porque no r	2	1	1	Presencial	Femenino	Metropolitana
230	Dependiente	Si					Si, porque no entiendo	Consultorías y Asesoría	Microempresa	Hasta 25 UF	Servicio de Impuesto	5	3	3	Híbrida	Masculino	Metropolitana
234	Dependiente	Si	Menos de 1 UF	Ahorro de tiempo.	Mantener la contabilidad	No, pero no me	comercio Minorista	Microempresa	25 a 100 UF	Servicio de Impuesto	5	4	6	Presencial	Masculino	Metropolitana	
238	Independiente	Si	Entre 1 a 3 UF	Entre 1 a 3 UF	Mé aseguro de cumplir con la ley.	Si, porque no tengo	Consultorías y Asesoría	Microempresa	25 a 100 UF	Dirección del Trabajo	2	2	3	Virtual	Masculino	Metropolitana	
250	Independiente, emite	Si	Entre 1 a 3 UF	Entre 1 a 3 UF	Mantener la contabilidad ordenada.	Mé ase	Si, porque no entiendo	Consultorías y Asesoría	Microempresa	Más de 200 UF	Dirección del Trabajo	1	1	1	Híbrida	Masculino	Metropolitana
251	Independiente	Si	Entre 1 a 3 UF	Ahorro de tiempo;		Si, porque no entiendo	Sales	Pequeña Empresa	25 a 100 UF	Registro Civil, Servicio	6	6	7	Virtual	Femenino	Maule	
253	Independiente	Si	Menos de 1 UF	Apoyo en momentos claves del negocio.	M	Si, porque no entiendo	Belleza	Microempresa	25 a 100 UF	Ninguna, porque soy	1	1	1	Virtual	Femenino	Metropolitana	
254	Independiente	Si					Si, porque no tengo	Servicios Profesionales	Pequeña Empresa	Hasta 25 UF	Registro Civil, Servicio	6	7	7	Híbrida	Masculino	O'Higgins
260	Dependiente	Si					Si, porque no tengo	Alimentación	Pequeña Empresa	Hasta 25 UF	Servicio de Impuesto	7	7	7	Híbrida	Femenino	Maule
261	Independiente	Si	Menos de 3 UF	No paga actualmente servicios contables	Menos de 1 UF	Si, porque no tengo	Sales	Pequeña Empresa	25 a 100 UF	Servicio de Impuesto	7	7	7	Presencial	Femenino	O'Higgins	



Autorización de publicación

Autorizo a la Universidad Gabriela Mistral para incluir esta memoria en el repositorio digital de la universidad, con el fin de diseminar, almacenar y preservar, quedando disponible en texto completo y de libre acceso.

Documentos digitalizados en Repositorio Académico UGM

A considerar para la autorización de publicación de memorias en el repositorio digital

- **Si usted como autor o autores deciden autorizar.** El documento estará disponible en texto completo.
- **Si usted como autor o autores deciden usar embargo.** Consiste en establecer una cantidad de tiempo en que la publicación no estará en libre acceso; es una alternativa a la publicación inmediata. El tiempo de embargo consiste en 6 meses, 1 año o 2 años.
- **Si usted como autor o autores deciden no autorizar.** Se creará un documento con datos básicos **portada, tabla de contenido y resumen** (metadatos) y colocará esa información en el sitio web, tal como si fuese una referencia bibliográfica. Se indicará en el registro que el autor decidió no autorizar el acceso al documento en texto completo.

Firma de cada uno de los integrantes según opción

 <p> Powered by  Firma electrónica avanzada ISADORA FRANCISCA GALLARDO AGUILERA 2024.12.03 22:45:28 -0300 </p>		
<p>Autorización total</p>	<p>Uso de embargo (x) Indique período de tiempo de embargo 6 meses <input type="checkbox"/> 1 año <input type="checkbox"/> 2 años <input type="checkbox"/></p>	<p>No autorizo</p>

Título	PLAN DE NEGOCIO PARA ADSESORAME
Nombres del o los integrantes	Rodrigo Zapata Milla – Héctor Rosales Mesías – Karla Passi Reymar – Isadora Gallardo Aguilera
Carrera o programa	MAGISTER EN DIRECCION DE EMPRESA MBA EXECUTIVE
Profesor guía	Claudia Scherman

fecha: