



UNIVERSIDAD
Gabriela Mistral
Escribe tu futuro



Universidad Gabriela Mistral
Proyecto de Grado

Taxsmart

“Automatizando tus procesos, simplificamos tu vida”

Integrantes:

Jean Sepúlveda De Gálvez
Carolina Vásquez Morales
Agustín Videla Meisenbichler

Docente

Jorge Javier Castillo Bravo

Estrategia y Gestión

Proyecto de Grado

IAEO 1074-12

Índices

	Pág.
○ Resumen Ejecutivo - Taxsmart	04
○ Capítulo I: Descripción general del proyecto	05
● Descripción del proyecto.	05
○ Descripción del problema.	06
○ Descripción de la necesidad y oportunidad.	07
○ Descripción de la Propuesta de Solución Innovadora	08
● Justificación del Proyecto	09
● Ubicación Geográfica del Negocio	09
● Propuesta de Modelo Canvas	10
○ Capítulo II: Análisis del entorno externo e Interno	11
● Análisis del Macroentorno	11
● Análisis PESTEL	12
● Análisis del Microentorno	14
● Análisis PORTER	15
● Análisis Interno - Cadena de Valor	18
● Análisis Funcional Estratégico - FODA	19
● Descripción del Negocio	20
○ Misión	20
○ Visión	20
○ Valores	20
○ Descripción del Producto o Servicio	20
○ Objetivos Estratégicos. Generales y Específicos	20
● Estrategia de Negocios	20
● Ventajas(s) Competitivas(s) tangibles e Intangibles.	21
○ Capítulo III: Plan de Marketing	22
● Modelo de Negocio	22
● Objetivos de Marketing. Generales y Específicos	22
● Segmentación de Mercado	22
● Estrategia de Mix de Marketing	23
● Formulación de Matriz de ANSOFF	23
● Estimación de Demanda y Pronóstico de Ventas	24
● Presupuesto de Marketing	25
● Posicionamiento	26

● Investigación de Mercado	26
○ Capítulo IV: Plan de Operaciones y Recursos Humanos.	30
● Estructura organizacional, funcional y Legal de la empresa	30
● Organigrama de la empresa.	31
● Mapa de procesos de la Empresa	32
● Requerimientos de dotación de personal, perfiles de cargos.	33
● Política de reclutamiento, selección, contratación, inducción, capacitación y remuneraciones.	35
● Presupuesto de Operaciones y RRHH.	37
○ Capítulo V: Plan financiero.	38
● Objetivos Financieros a Corto Plazo:	38
● Objetivos Financieros a Mediano Plazo:	38
● Objetivos Financieros a Largo Plazo:	38
● Proyecciones de Ingresos, Costos (Fijos y Variables) y Gastos de Administración y Ventas (5 años).	38
● Inversión Inicial	39
● Punto de equilibrio	39
● Flujo de Caja	40
● VAN, Tlr y Payback	40
○ Conclusiones y Recomendaciones	41
○ Anexos	42
○ Bibliografía	61

Resumen Ejecutivo - Taxsmart

Taxsmart es una empresa de automatización de procesos tributarios para contadores y empresas, que ofrece soluciones eficientes y asequibles a través de procesos automatizados y seguros.

Nuestra plataforma RPA (Automatización de Procesos Robóticos) se especializa en la carga y declaración automática del F29 y en la gestión masiva de archivos en Previred, lo que facilita y optimiza el proceso tributario para nuestros clientes.

Nos enfocamos en satisfacer la necesidad de los contadores y sus carteras de clientes, reduciendo los tiempos de gestión y aumentando la eficiencia en el proceso. Nuestra plataforma es low-cost, lo que nos hace una opción atractiva y accesible en comparación con otros servicios en el mercado.

Nuestra propuesta de valor se centra en ofrecer un servicio rápido, automatizado y seguro que simplifica la gestión tributaria, a la vez que ahorra costos y tiempo para nuestros clientes.

La ventaja competitiva radica en la eficiencia de nuestro proceso automatizado y en la capacidad de personalizar nuestro servicio según las necesidades específicas de cada cliente.

Estamos comprometidos en ofrecer una experiencia de usuario excepcional, con soporte técnico en línea y asesoría tributaria para garantizar el cumplimiento de las obligaciones fiscales.

Taxsmart es la solución perfecta para contadores y empresas contables que buscan una forma eficiente y económica de gestionar sus procesos tributarios.

Capítulo I: Descripción general del proyecto

- **Descripción del proyecto.**

Taxsmart es una plataforma de automatización y optimización de procesos contables y tributarios, dirigida a contadores y empresas contables que buscan mejorar la eficiencia y reducir los costos de su gestión financiera. La plataforma ofrece servicios de extracción de información de sistemas contables en línea, generación automática de la declaración de formulario F29 y la carga masiva de archivos en Previred, todo ello en un proceso ágil y seguro.

Nuestra propuesta de valor se basa en brindar un servicio lowcost en comparación con la competencia, así como una gestión mucho más eficiente y ordenada para los clientes. La plataforma está diseñada para ayudar a los contadores a gestionar de manera más efectiva la cartera de clientes, lo que les permitirá ahorrar tiempo y recursos, para poder enfocarse en otras áreas de su negocio.

En resumen, Taxsmart es una solución innovadora y automatizada que responde a las necesidades de contadores y empresas que destinan mucho tiempo en la gestión de declaración de formulario F29 y pagos previsionales, en donde les brindamos eficiencia, seguridad y ahorro de tiempo y de costos en la gestión financiera.

- **Descripción del problema.**

El problema que aborda Taxsmart se centra en la complejidad y los costos asociados al cumplimiento de las obligaciones fiscales y contables, un desafío mensual en el mundo contable.

A continuación, se presentan los puntos clave de este problema:

- **Cumplimiento de obligaciones tributarias y contables en la declaración del F29:** Muchas empresas contables y contadores encuentran complicado mantener un registro ordenado y preciso de la información contable-financiera de la empresa y cumplir con los requisitos fiscales, esto dado los procesos manuales que significan. Esto puede llevar a errores, multas financieras y pérdida de confianza en caso de incumplimientos.
- **Procesos engorrosos:** La gestión tributaria y contable puede resultar engorrosa y consumir tiempo, especialmente para los contadores que manejan una gran cartera de clientes.
- **Las multas y sanciones:** Son consecuencias comunes y costosas que enfrentan las empresas contables y los profesionales de la contabilidad cuando no logran cumplir con sus obligaciones fiscales y contables de manera adecuada. Estas penalizaciones pueden ser resultado de errores en el cálculo y pago de impuestos, la falta de presentación de informes requeridos, malas prácticas, la omisión de ciertas transacciones o la presentación de información incorrecta o incompleta.

- **Descripción de la necesidad y oportunidad.**

La gestión contable y tributaria es un proceso fundamental para cualquier empresa, ya que permite llevar un control riguroso de sus actividades económicas y cumplir con sus obligaciones fiscales. Sin embargo, pequeñas y medianas empresas, suelen enfrentar dificultades para realizar esta tarea de manera efectiva, debido a la complejidad y el desconocimiento de cómo procesar la información.

Debido a esto en este segmento, los servicios contables no son parte de sus prioridades, por lo tanto, buscan externalizar estos procesos en empresas de contabilidad.

En este contexto por la creciente demanda de servicios de contabilidad, surge la necesidad de contar con una herramienta que automatice los procesos contables y tributarios repetitivos, simplificando esta tarea a las empresas de contabilidad, para dedicar más tiempo a procesos que le agreguen valor a la operación y al crecimiento del negocio.

Es en este punto donde se presenta la oportunidad de crear una solución innovadora y eficiente que responda a las necesidades de este mercado y agregue valor a las empresas que la utilicen.

Taxsmart es la respuesta a esta necesidad y oportunidad, una plataforma de gestión contable y tributaria que ofrece una solución integral, automatizada y a un bajo costo para las empresas contables, simplificando el proceso tributario y permitiendo un mejor control y cumplimiento de las obligaciones fiscales.

Con esta solución, los contadores podrán dedicar más tiempo a su negocio y mejorar su eficiencia y productividad, enfocándose en otras tareas que le requieran mayor atención.

- **Descripción de la propuesta de solución innovadora.**

La propuesta de solución de Taxsmart consiste en ofrecer un servicio automatizado de gestión contable y tributaria para empresas de contabilidad, mediante el uso de tecnologías de vanguardia y un equipo de expertos en contabilidad, tributación y desarrolladores de la información.

Esta solución innovadora busca simplificar y optimizar los procesos contables de declaración del formulario F29 y declaración de imposiciones de los trabajadores, brindando una mayor eficiencia, seguridad y ahorro de tiempo en comparación con los servicios tradicionales ofrecidos por contadores externos.

Además, Taxsmart propone un enfoque centrado en la atención al cliente, ofreciendo un servicio personalizado y cercano que se adapta a las necesidades de cada empresa y garantizando una comunicación fluida y transparente en todo momento. Todo esto respaldado por un sistema seguro y confiable, que cumple con todas las normativas legales y fiscales vigentes.

En resumen, la propuesta de solución de Taxsmart busca revolucionar el mercado contable y tributario, ofreciendo un servicio automatizado y personalizado que aporta eficiencia, seguridad y ahorro de tiempo a las empresas.

- **Justificación del proyecto**

La propuesta de Taxsmart surge como una respuesta a una necesidad latente en el mercado de servicios contables y tributarios, que es la de contar con herramientas tecnológicas eficientes y automatizadas que permitan una gestión más ágil y segura de los procesos contables y tributarios de las empresas.

Actualmente, la mayoría de los contadores y asesores tributarios utilizan herramientas manuales, poco intuitivas e ineficientes, lo que implica una inversión de tiempo y recursos que podría ser mejor aprovechado en otras áreas de la gestión empresarial.











Taxsmart, por su parte, ofrece un servicio de alta calidad a un precio competitivo, lo que le permitirá posicionarse como la opción más atractiva para aquellos clientes que buscan una solución innovadora y eficiente para sus necesidades contables y tributarias.

En resumen, la propuesta de Taxsmart se enfoca en la automatización y optimización de los procesos contables y tributarios, permitiendo una reducción de los errores y omisiones que suelen presentarse en la gestión manual de estas tareas. De esta manera, los clientes podrán contar con información más precisa y confiable, lo que les permitirá tomar decisiones más informadas y estratégicas para sus empresas.

- **Ubicación geográfica del negocio.**

Como Taxsmart es un servicio digital en línea, no tiene una ubicación geográfica física. El servicio puede ser utilizado en todo Chile siempre y cuando se tenga acceso a Internet. Sin embargo, es importante destacar que el equipo de Taxsmart está ubicado en una oficina en Las Condes, Santiago de Chile, desde donde se desarrolla y se brinda soporte al servicio

• Propuesta del modelo CANVAS para el modelo de negocio.

<p>Socios Clave </p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Proveedores tecnología, ✓ Asociaciones contables ✓ Software contable ✓ Bancos 	<p>Actividades clave </p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Desarrollo plataforma ✓ Marketing ✓ Ventas ✓ Soporte ✓ Innovación 	<p>Propuesta de Valor </p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La mejor solución informática para el pago de impuestos y previsiones sociales. 	<p>Relación con clientes </p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Personalización ✓ Soporte experto ✓ Adaptabilidad ✓ Escalabilidad 	<p>Segmento de Clientes </p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Contadores ✓ Firmas contables ✓ Empresas contables
<p>Estructuración de costos </p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Desarrollo plataforma ✓ Salarios ✓ Marketing ✓ Alianzas ✓ Operativos 	<p>Recursos clave </p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Plataforma tecnológica ✓ Profesionales ✓ Experimentados ✓ Alianzas 		<p>Canales </p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Web ✓ Ventas directas ✓ Eventos ✓ Marketing digital ✓ Asociaciones con partner estratégicos 	
<p>Estructuración de costos </p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Desarrollo plataforma ✓ Salarios ✓ Marketing ✓ Alianzas ✓ Operativos 		<p>Fuentes de ingreso </p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Suscripciones 		

Capítulo II: Análisis del entorno externo e interno

- Análisis del macroentorno.

Entorno	Observación Macroentorno
Económico	La situación económica de Chile, la evolución del mercado, la inflación y los tipos de interés. También es importante tener en cuenta el acceso a la financiación y la competencia existente en el mercado.
Legal y regulatorio	La legislación y regulaciones en el ámbito fiscal y contable, así como en otros ámbitos empresariales, pueden tener un gran impacto en la empresa y su cumplimiento es esencial para evitar multas y sanciones.
Político	Las decisiones y la estabilidad política de Chile pueden influir en la economía y en el mercado, lo que a su vez puede afectar la demanda de tus servicios.
Tecnológico	El avance tecnológico puede tener un gran impacto en tu empresa, ya que Chile es un país con una alta penetración de internet y una población cada vez más conectada. La adopción de nuevas tecnologías y herramientas puede ayudar a mejorar la eficiencia y calidad de tus servicios.
Social	Los cambios en las tendencias sociales y los comportamientos de los consumidores pueden influir en la demanda de tus servicios y en la forma en que tu empresa se comunica y conecta con sus clientes. En Chile, por ejemplo, el uso de redes sociales y la preocupación por temas sociales y ambientales son tendencias importantes a considerar.
Ambiental	Los problemas ambientales pueden tener un impacto en la demanda de tus servicios y en la forma en que tu empresa se relaciona con el medio ambiente y la sociedad. En Chile, la preocupación por temas ambientales y la adopción de prácticas sostenibles son cada vez más importantes.

- **Análisis estratégico, basado en el modelo PESTEL.**

Factor	Descripción
Político	<p>La intersección de factores políticos y legales en Chile ofrece un panorama diverso y complejo para TaxSmart. Por un lado, la creciente importancia de las fintech y la propuesta de una Ley Fintech "friendly"¹ sugieren un futuro favorable para TaxSmart, permitiendo mayor innovación y competencia. Por otro lado, los cambios en las regulaciones fiscales, incluyendo la potencial aplicación del IVA a ciertos servicios², podrían incrementar los costos operativos de TaxSmart, afectando su competitividad y rentabilidad. A esto se suma la incertidumbre política en el país, con eventos como las elecciones presidenciales y el proceso constituyente, que podrían tener un impacto significativo en el negocio³⁴. La habilidad de TaxSmart para adaptarse y responder a estos cambios será vital para su éxito en este dinámico entorno.</p>
Económico	<p>El contexto económico actual en Chile representa un escenario de desafíos y oportunidades para TaxSmart. El crecimiento del PIB en medio de una inflación persistente⁵, junto con la Ley Fintech y las iniciativas de finanzas abiertas, señalan oportunidades para la expansión de servicios, un aumento en la demanda de asesoría financiera y fiscal⁶, y un mayor acceso a mercados diversificados. Además, la posibilidad de levantar fondos a través de programas como Start-Up Chile podría acelerar el crecimiento de TaxSmart.⁷ Por otro lado, la incertidumbre global y las condiciones financieras restrictivas representan riesgos potenciales para las operaciones comerciales de la empresa. Además, a medida que el sector fintech se expande y se digitaliza, la necesidad de adaptarse a cambios regulatorios surge como un desafío constante⁸. En general, la capacidad de TaxSmart para navegar y adaptarse a este entorno económico</p>

¹ (Tenpo, 2023)

² (Servicio de impuestos internos Chile & Sii, 2022)

³ (gob & Gobierno de Chile, 2022)

⁴ (Banco Mundial, 2023)

⁵ (Banco Central Chile, 2023)

⁶ (Diario Financiero, 2023)

⁷ (fintechile.org, 2023)

⁸ (Forbes, 2023)

Factor	Descripción
	será determinante para su éxito.
Tecnológico	En el entorno dinámico y digitalizado de hoy, TaxSmart se enfrenta al desafío y a la oportunidad de adaptarse a las tendencias tecnológicas emergentes. La inteligencia artificial y la transformación digital son herramientas cruciales para mejorar la eficiencia y la toma de decisiones ⁹ , mientras que la seguridad de la información se ha convertido en una prioridad. Aunque estas tecnologías ofrecen ventajas competitivas, TaxSmart también debe demostrar su rentabilidad para atraer inversiones. ¹⁰ En el próspero ecosistema fintech de Chile, la capacidad de TaxSmart para re ¹¹ sponder a las necesidades cambiantes de los clientes y aprovechar oportunidades será crucial para su relevancia y éxito a largo plazo.
Legal	La falta de una ley de protección intelectual en Chile se convierte en una amenaza para TaxSmart. Sin este marco legal, nos vemos expuestos a posibles vulneraciones y plagio de nuestra propiedad intelectual. ¹² Es crucial que la empresa tome medidas proactivas para proteger sus innovaciones y asegurarse de que se respeten los derechos de propiedad intelectual. Además, la falta de regulación específica puede generar incertidumbre y obstáculos legales en el desarrollo y la expansión de nuestros servicios. Para hacer frente a esta amenaza, es importante buscar asesoramiento legal especializado y trabajar en la promoción de una legislación de protección intelectual adecuada en el país.

⁹ (Fintechile, 2022)

¹⁰ (Diario Financiero, 2023)

¹¹ (Startechup., 2023)

¹² (Propiedadintelectual, n.d.)

- **Análisis del microentorno.**

Aspectos de Análisis del Microentorno	Observaciones
Competidores	<ul style="list-style-type: none"> ● Empresas de automatización de procesos contables. ● Algunos competidores ya han establecido una fuerte presencia en el mercado.
Clientes	<ul style="list-style-type: none"> ● Contadores y empresas de contabilidad que buscan servicios de asesoría fiscal a un precio competitivo.
Proveedores	<ul style="list-style-type: none"> ● Empresas que ofrecen desarrollos software y tecnología que son necesarios para el desarrollo del producto y servicio de Taxsmart. ● Proveedores de servicios de marketing y publicidad.
Intermediarios	<ul style="list-style-type: none"> ● Instituciones financieras que pueden ofrecer financiamiento a la empresa. ● Asociaciones de contadores y empresas que pueden ofrecer una red de contactos valiosos.
Accionistas	<ul style="list-style-type: none"> ● Inversionistas interesados en invertir en una empresa emergente con potencial de crecimiento..
Empleados	<ul style="list-style-type: none"> ● Profesionales calificados en áreas como contabilidad, finanzas y tecnología que pueden contribuir al éxito de la empresa. ● Empleados que buscan un ambiente laboral favorable, oportunidades de crecimiento y desarrollo profesional.

Análisis industrial y competitivo, basado en el modelo de 5 fuerzas de PORTER.

Rivalidad entre competidores existentes - Baja

La rivalidad entre los competidores en la industria de servicios de automatización de procesos tributarios para TaxSmart es baja. A pesar de la presencia de otras consultoras, no existe mucha rivalidad entre los competidores, especialmente porque el mercado objetivo de TaxSmart son las pequeñas y medianas empresas. Además, la existencia de un gran potencial de diferenciación contribuye a reducir la rivalidad entre los competidores.

Nuestro competidor se enfoca principalmente en las grandes empresas y ofrecen una gama más amplia de servicios, lo que limita la competencia directa con TaxSmart. Además, el número de consultoras existentes en el mercado que ofrecen servicios similares es reducido, lo cual evita guerras de precios, campañas publicitarias agresivas y promociones excesivas.

Cada consultora, incluyendo TaxSmart, tiene su grupo de clientes fijos y la oferta de servicios se realiza generalmente a través de recomendaciones de los clientes actuales, mediante el boca a boca.

- Número de competidores Bajo
- Tasa de crecimiento de la industria Alta

Poder de negociación de los clientes - Medio

El poder de negociación de los clientes en la industria es medio. Uno de los factores que contribuye a esto es la concentración de compradores en relación con la concentración de compañías en el mercado. Dado que existen en el mercado una cantidad alta de empresas contables que cuentan en su cartera con más de 30 clientes, los clientes tienen opciones para elegir entre diferentes proveedores de servicios similares

- Concentración de compradores respecto a la concentración de compañías: Baja
- Costes o facilidades del cliente de cambiar de empresa: Bajo

Amenazas de nuevos competidores - Alta

Las amenazas de nuevos competidores en la industria son Altas. En función del capital necesario para invertir, no existen barreras de entrada muy fuertes. sin embargo en esta industria se aprovechan las ventajas de la curva de experiencia y aprendizaje.

- Existencia de barreras a la entrada Alta

Poder de negociación de los proveedores - Baja

El poder de negociación de los proveedores en la industria es bajo. Como empresa de servicios contables y administrativos, TaxSmart requiere de menos proveedores para desarrollar su negocio. El único insumo relevante es el software y su mantenimiento, y dado que existen múltiples proveedores en el mercado, TaxSmart tiene la capacidad de cotizar y elegir entre distintas opciones.

En el caso de una empresa de automatización de procesos, como TaxSmart, también se deben considerar las distinciones en la adquisición de software e implementos de oficina. Sin embargo, el recurso más importante para este tipo de empresas es el personal contratado, y si bien puede haber una mayor capacidad de negociación en este aspecto, se considera que el poder de negociación de los proveedores en general es bajo.

- Evolución de los precios relacionados con la sustitución Baja
- Facilidad de productos alternativos Baja

Producto Sustituto - Medio

El producto sustituto en la industria es bajo, al tratarse de un proceso muy específico no existe un producto que pueda sustituir las necesidades que presentan los contadores. La única manera de sustituir nuestro producto es contratando Mano de Obra que pueda realizar el proceso de forma manual, siendo un proceso lento y costoso; o desarrollando un software similar al nuestro, considerando que es posible que esa competencia no tenga el know how que nosotros ya tenemos, ni el tiempo que llevamos desarrollando nuestro software.

- Mercado de servicios contables automatizados: Bajo
- Mercado de servicios de asesoría integral: Alta

Conclusión

Basado en los resultados proporcionados, consideramos que la industria tiene ciertos aspectos atractivos, pero también presenta desafíos significativos. La baja rivalidad entre competidores y el bajo poder de negociación de los proveedores son factores positivos, ya que indican que nos encontramos en un ambiente relativamente estable y con un mayor control sobre los aspectos del abastecimiento.

Sin embargo, la alta amenaza de nuevos competidores, el poder de negociación medio de los clientes y la amenaza media de productos sustitutos son aspectos que podrían dificultar nuestro crecimiento y la rentabilidad de las empresas existentes en la industria. La entrada de nuevos competidores aumentaría la competencia y reduciría los márgenes de utilidad, mientras que el poder de negociación de los clientes y la existencia de productos sustitutos podrían limitar el control de las empresas sobre los precios y la demanda.

Como conclusión podemos calificar el atractivo de la industria como alto para Taxsmart, dado que somos pioneros en la industria..

Análisis Interno, Aplicación del modelo de cadena de valor.

A c t i v i d a d e s d e S o p o r t e	Tecnología y desarrollo: Desarrollo y mejora continua de la plataforma tecnológica que soporta todas las operaciones de Taxsmart.				
	Recursos Humanos: Gestión de contratación de personal especializado en desarrollo de software, Contratación de asesores especializados de Venta, desarrollo y capacitación de los colaboradores, para garantizar el funcionamiento de calidad de Taxsmart y reconocimiento por cumplimiento de proyectos.				
	Operaciones: Control y supervisión de las operaciones de Taxsmart, incluyendo la gestión de los sistemas de seguridad de la información y privacidad de datos financieros ingresados por los usuarios e investigación de nuevas tecnologías.				
	Financiero: Gestión de los recursos financieros necesarios para mantener el crecimiento y la sostenibilidad de Taxsmart.				
	Abastecimiento: Compra de licencias (Lenguaje de Programación, Servidores de bases de datos y servidor Web) Selección de proveedores de Internet, selección del lugar y arriendo de oficinas.				
	Adquisición de Clientes: Identificación de prospectos de clientes y creación de campañas publicitarias de marketing directo para atraer a estos prospectos identificados. Promocionar demo de la funcionalidad vía WEB.	Desarrollo de Productos: Diseño y desarrollo de productos y servicios innovadores que se adapten a las necesidades de los clientes para complementar la oferta de Taxsmart.	Procesamiento de Transacciones: Procesar las transacciones contables de forma segura y eficiente, con el objetivo de garantizar los procesos y la satisfacción de los clientes.	Gestión de Riesgo: identificación, evaluación y gestión de los riesgos financieros y operativos asociados a las operaciones de Taxsmart.	Servicio al Cliente: Atención y soporte a los clientes antes, durante y después del procesamiento de sus datos.

Actividades Primarias

- Análisis situacional estratégico FODA.

<p>Fortaleza Experiencia con el producto en el Mercado Objetivo: La principal fortaleza de Taxsmart es ser pioneros en el desarrollo de la tecnología, teniendo una ventaja contra los posibles competidores al tener un producto desarrollado y probado teniendo a su favor el factor tiempo en el desarrollo de la mejora constante del producto.</p>	<p>Oportunidades Crecimiento del mercado de servicios contables: A medida que las empresas continúan expandiéndose y enfrentando mayores desafíos contables y fiscales, existe una creciente demanda de soluciones eficientes y rentables como Taxsmart. Demanda de soluciones digitales y automatizadas: La transformación digital está impulsando a las empresas a buscar soluciones tecnológicas que simplifiquen y optimicen sus procesos, creando una oportunidad para Taxsmart en el mercado. Aumento de la complejidad tributaria: Las regulaciones fiscales están en constante cambio y se vuelven más complejas, lo que dificulta que las empresas cumplan con sus obligaciones tributarias. Taxsmart puede ofrecer soluciones que simplifiquen este proceso y reduzcan el riesgo de errores y multas.</p>
<p>Debilidades Bajo posicionamiento de marca: Al ser una empresa sin un nombre reconocido en el mercado se presenta una desventaja importante frente a posibles nuevos competidores con marcas posicionadas desarrollando el mismo producto que Taxsmart.</p>	<p>Amenazas Falta de protección intelectual en Chile: Debido a la nula regulación en leyes de protección intelectual, este ámbito representa una amenaza ya que estamos expuestos a posibles plagios y vulneraciones del desarrollo tecnológico que hemos realizado. Cambios regulatorios en materia fiscal y contable: Los cambios en las regulaciones fiscales y contables pueden afectar a Taxsmart, ya que tendría que adaptarse a las nuevas reglas y requisitos, lo que podría generar costos adicionales y una mayor complejidad en su funcionamiento.</p>

- **Descripción del negocio:**

- Misión:** Empoderar a contadores y profesionales financieros a través de nuestra solución fintech innovadora, simplificando y optimizando la gestión tributaria y contable, para que puedan enfocarse en impulsar el éxito y crecimiento de sus clientes.

- Visión:** Ser referentes como la fintech líder en la revolución del mercado tributario y contable, transformando la forma en que los contadores y profesionales financieros gestionan sus responsabilidades fiscales, facilitando su trabajo diario y proporcionando valor agregado en cada etapa de los procesos contables.

- Valores:** Innovación, confiabilidad, agilidad, facilidad, atención personalizada, seguridad de los datos, compromiso con el cliente, ética y responsabilidad.

- Descripción del producto/servicio:** Plataforma digital que automatiza y simplifica la gestión tributaria y contable, reduciendo errores y optimizando el tiempo.

- **Objetivos estratégicos:**

- General:** Consolidarse como uno de los pioneros en el mercado de soluciones digitales para la gestión tributaria y contable.

- Específicos:** Aumentar la cuota de mercado, mejorar la satisfacción del cliente, desarrollar nuevas funcionalidades y servicios dentro de nuestra plataforma.

- **Estrategia de negocios:** Taxsmart se enfocará en atraer a empresas contables y contadores mediante una propuesta de valor basada en la automatización, seguridad y economía, adaptándose a las necesidades específicas de cada cliente y ofreciendo un servicio personalizado.

- **Ventajas competitivas:**

- Tangibles:** Automatización del proceso tributario y contable, reducción de errores y multas, optimización del tiempo y recursos.

- Intangibles:** Experiencia y conocimiento en el sector, reputación y confiabilidad, atención al cliente personalizada, compromiso con la innovación y la mejora continua.

Mediante la estrategia de diferenciación segmentada TaxSmart busca destacarse en el mercado y atraer a clientes que valoran servicios especializados y de calidad. Al comunicar estas diferencias, la empresa puede establecer una posición competitiva sólida en la industria.

Nuestra Fuente de Ventaja Competitiva es ser pioneros en el desarrollo de la tecnología lo que nos permite tener mayor experiencia que los nuevos competidores que vayan ingresando al negocio ya que tendremos mayor tiempo de conocimiento en la tecnología y en las complejidades del negocio.

Propuesta de Valor: Somos la Solución tecnológica que hará simples tus procesos tributarios y previsionales.

Capítulo III: Plan de marketing

- **Modelo de negocio:**

Taxsmart es una plataforma fintech que ofrece soluciones automatizadas, seguras y económicas en gestión tributaria y contable para contadores y empresas contables. El objetivo es simplificar y optimizar los procesos contables y tributarios, reduciendo errores y multas financieras.

- **Objetivos de marketing:**

Incrementar el conocimiento de la marca Taxsmart en el mercado objetivo.

Atraer y retener a una base de clientes leales.

Establecer Taxsmart como una solución líder en el sector contable y tributario.

- Objetivos generales:**

Incrementar el número de usuarios en la plataforma en un 20% anualmente.

Obtener un NPS de un 70% en el primer año.

- Objetivos específicos:**

Lograr una tasa de retención de clientes del 95% al 3er año.

Participar en las ferias más importantes del mercado objetivo

Generar al menos 5 alianzas estratégicas con empresas del sector en el primer año.

- **Segmentación de mercado:**

Únicamente haremos una segmentación geográfica, limitada a un modelo B2B, por ende no segmentamos demográfica, psicográfica y conductual

- Segmentación geográfica:** Taxsmart se enfocará en todo el territorio chileno al ser un servicio 100% web, no existen limitaciones territoriales.

- **Estrategia de mix de marketing (7 P's):**

1.- Producto: Taxsmart ofrecerá una plataforma fácil de usar, segura y eficiente que automatice y simplifique los procesos tributarios y contables.

2.- Precio: La estrategia será de precios altos, no existe competencia para diferenciar en precios.

3.- Plaza (distribución): Estrategia de distribución exclusiva, canal directo.

4.- Promoción: La estrategia será de pull, atracción de clientes, branding fuerte para generar un posicionamiento de marca potente.

5.- Personas: El equipo estará integrado por profesionales altamente capacitados en desarrollo de software y contabilidad, con foco en la excelencia del servicio al cliente, fomentando la cultura de trabajo en equipo.

6.- Procesos: El control de procesos se realizará mediante un CRM, en donde los vendedores llevarán una trazabilidad de las gestiones realizadas.

7.- Posicionamiento: Estrategia basada en atributos, destacando ser pioneros en este servicio de automatización.

- **Formulación de matriz de ANSOFF:**

Penetración de mercado

Nuestra estrategia de penetración en el mercado se enfoca en aprovechar el crecimiento del sector de servicios contables. Buscamos posicionarnos como la mejor opción para automatizar los procesos contables de las empresas de contabilidad.

Estableceremos alianzas con la escuela de contadores para fortalecer nuestra presencia en el mercado y generar un programa de recomendados. Destacaremos los beneficios de la automatización, como eficiencia, precisión y ahorro de tiempo para esas tareas manuales y repetitivas. A través de campañas dirigidas y acciones promocionales, buscaremos crear conciencia de marca y establecer relaciones duraderas con los clientes.

- **Estimación de demanda y pronóstico de ventas:**

Para estimar la demanda y pronosticar las ventas de Taxsmart, es necesario investigar y analizar el tamaño del mercado potencial, la tasa de adopción de soluciones tecnológicas en el sector, y las tendencias de crecimiento del mercado.

TAM: En nuestra investigación con Nubox, pudimos levantar que hay aproximadamente 10.000 contadores y empresas dentro de nuestro mercado objetivo, y se espera que un 20% de ellos adopten soluciones como Taxsmart.

SAM: La capacidad productiva máxima de Taxsmart se estima que sea de 700 clientes al año 5.

SOM: Nuestra capacidad productiva real es de 486 clientes efectivos al año 5.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	TOTAL
Ventas Anuales	42	84	96	120	144	486
Recaudación Anual (clientes)	126	958	1.980	3.160	4.568	10.791
Recaudación Anual UF	1.260	9.576	19.795	31.597	45.678	107.906
Recaudación Anual \$\$	\$47.458.707	\$370.960.768	\$790.133.292	\$1.300.712.066	\$1.939.440.402	\$4.448.705.236

Se considera un costo mensual de servicio de UF 10

Presupuesto de marketing:

El presupuesto de marketing debe contemplar todas las actividades y recursos necesarios para implementar la estrategia de marketing. Algunas categorías de gastos incluyen:

- Publicidad en línea: SEO, SEM, LinkedIn, marketing de contenidos, email marketing.
- Relaciones públicas: comunicados de prensa, eventos y conferencias, colaboraciones con líderes de opinión.
- Alianzas estratégicas: acuerdos con asociaciones profesionales contables, colaboraciones con empresas de contabilidad, asociatividad con la escuela de contadores.
- Material promocional: folletos, videos, presentaciones.
- Gastos Agencia que administre la Publicidad en Línea.

Categoría	Desglose	Costo CLP Mensual
Publicidad en línea	SEO, SEM, LinkedIn, marketing de contenidos, email marketing	\$2.000.000
Relaciones públicas	Gestión de relaciones con Clientes	\$1.300.000
Alianzas estratégicas	Acuerdos con el colegio de contadores y otras asociaciones	\$500.000
Material promocional	Folletos, videos, presentaciones	\$1.000.000
Gastos Agencia	Agencia de Marketing	\$1.200.000
Total		\$6.000.000

Posicionamiento:

La estrategia de posicionamiento está basada en los atributos diferenciales de simplicidad y rapidez que permitirán a Taxsmart posicionarse en la mente de su consumidor objetivo.

-Seguridad

-Agilidad

-Facilidad

-Atención Personalizada

-Económica

Los atributos antes mencionados trabajan juntos para conseguir el valor “**simplicidad**” en cada una de las operaciones de Taxsmart.

Investigación de Mercado

Mercado Empresas, Modelo B2B

Necesidad de la investigación

La investigación tiene como objetivo determinar la cantidad potencial de clientes que TaxSmart podría captar en el mercado de servicios contables. Se estima que existen alrededor de 10,000 empresas contables en el mercado objetivo.

Objetivo de la investigación:

El objetivo principal de la investigación es determinar la aceptación de la propuesta de TaxSmart en el mercado identificado. Para lograr esto, se realizaron entrevistas a 7 gerentes generales de diferentes empresas contables. El objetivo es obtener información detallada sobre la percepción de los potenciales clientes respecto a la necesidad detectada y evaluar la viabilidad de la propuesta de TaxSmart.

Diseño de la investigación y fuente de datos:

La investigación se llevó a cabo utilizando una metodología cualitativa y un enfoque de muestreo no probabilístico. El diseño de la investigación será exploratorio y no concluyente, lo que permitirá obtener una comprensión profunda de las percepciones y opiniones de los gerentes generales de empresas contables y contadores.

Procedimiento de recolección de datos y diseño de la muestra:

Se realizaron 7 entrevistas en profundidad a gerentes generales de empresas contables que cuenten con más de 50 clientes. Estas entrevistas proporcionaron información cualitativa valiosa sobre la aceptación de la propuesta de TaxSmart, las necesidades y expectativas de los clientes en relación con los servicios contables y la viabilidad de captar clientes en el mercado objetivo.

Pregunta 1: ¿Han tenido multas en los últimos 12 meses por pagos atrasados?

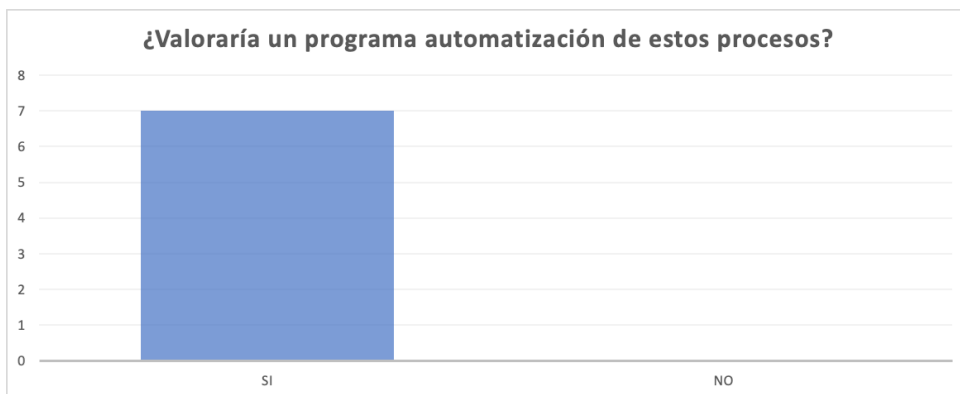
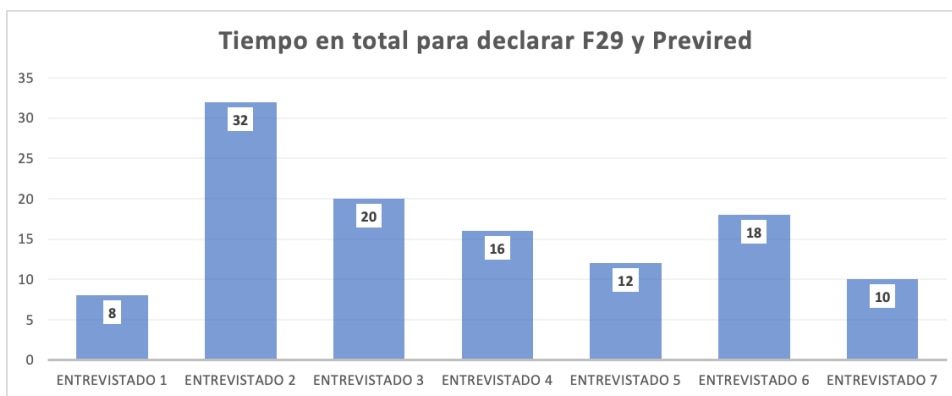
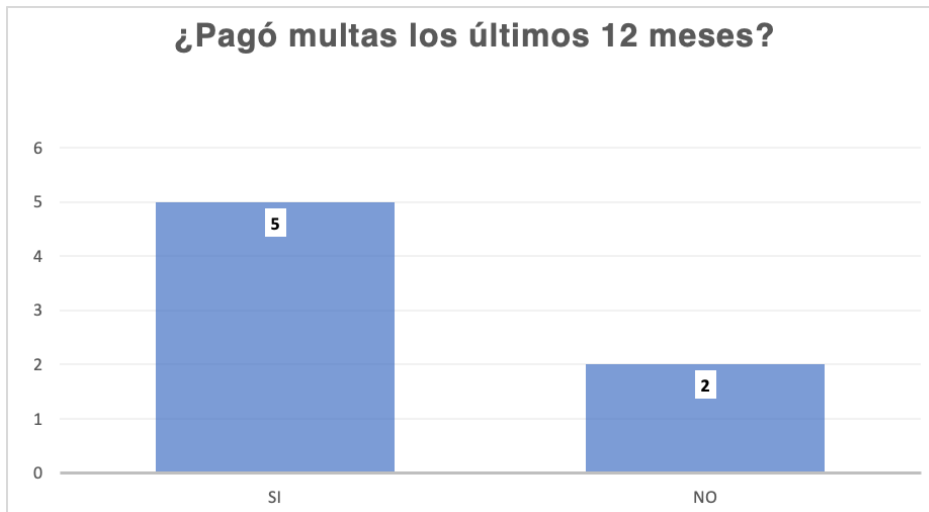
Pregunta 2: ¿Cuánto tiempo se demora en declarar el pago F29 y el pago Previred?

Pregunta 3: Si se les presentará un programa que haga esto en 10 minutos, ¿lo tomarían?

Pregunta 4: ¿Valorarían ustedes un programa que automatice estos procesos?

Pregunta 5: ¿A cuántas empresas le llevan la contabilidad?

Resultado de las entrevistas:



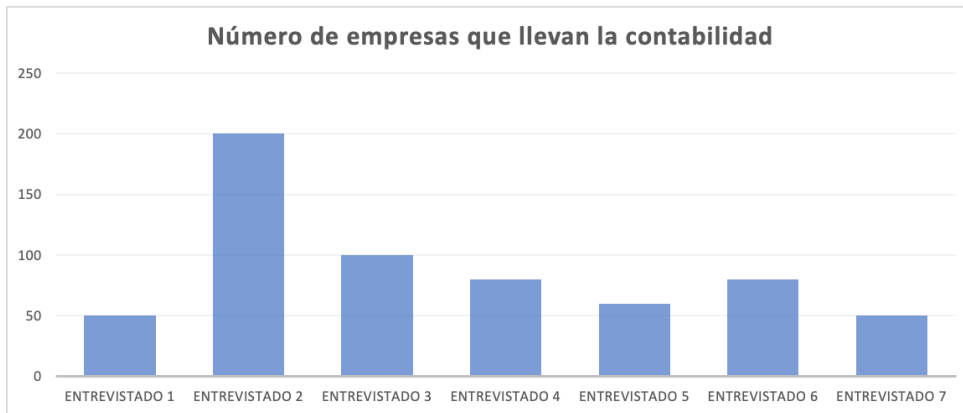


Tabla tabulación de Datos:

Entrevista	¿Pagó multas los últimos 12 meses?	Tiempo en total para declarar F29 y Previred	¿Valoraría un programa automatización de estos procesos?	Número de empresas que llevan la contabilidad
1	Sí	8 horas	Sí	50
2	No	32 horas	Sí	200
3	Sí	20 horas	Sí	100
4	Sí	16 horas	Sí	80
5	Sí	12 horas	Sí	60
6	Sí	18 horas	Sí	80

7	No	10 horas	Sí	50
---	----	----------	----	----

Capítulo IV: Plan de Operaciones y Recursos Humanos.

Estructura organizacional, funcional y Legal de la empresa:

Estructura Organizacional:

-Gerente General: Encargado de la gestión y ejecución de las operaciones diarias de la empresa, tiene a cargo los departamentos de Software y TI, Comercial y AAFF. Rinde resultados a la Junta Directiva.

-Departamentos o áreas funcionales: Incluyen el departamento de Desarrollo de Software y TI, el departamento de Administración y Finanzas, el departamento Comercial, y posiblemente otros departamentos adicionales según las necesidades de la empresa al minuto de ir creciendo.

Estructura Funcional:

-Departamento de Desarrollo de Software y TI: Responsable del diseño, desarrollo y mantenimiento de la plataforma TaxSmart, encargado de desarrollar el back y front de Taxsmart. Dentro de este departamento está el Jefe de Desarrollo y los Desarrolladores.

-Departamento de Administración y Finanzas: Encargado de las actividades financieras y administrativas de la empresa, incluyendo la contabilidad, la gestión financiera, la planificación y el control presupuestario. Dentro de este departamento trabaja el Jefe de Administración y Finanzas junto con el Asistente Administrativo.

-Departamento Comercial: Responsable de desarrollar e implementar estrategias de marketing, captar nuevos clientes y mantener relaciones comerciales con los existentes. Dentro de este departamento está el Jefe Comercial que tiene a cargo Ejecutivos Comerciales y Especialistas de Soporte

Estructura Legal:

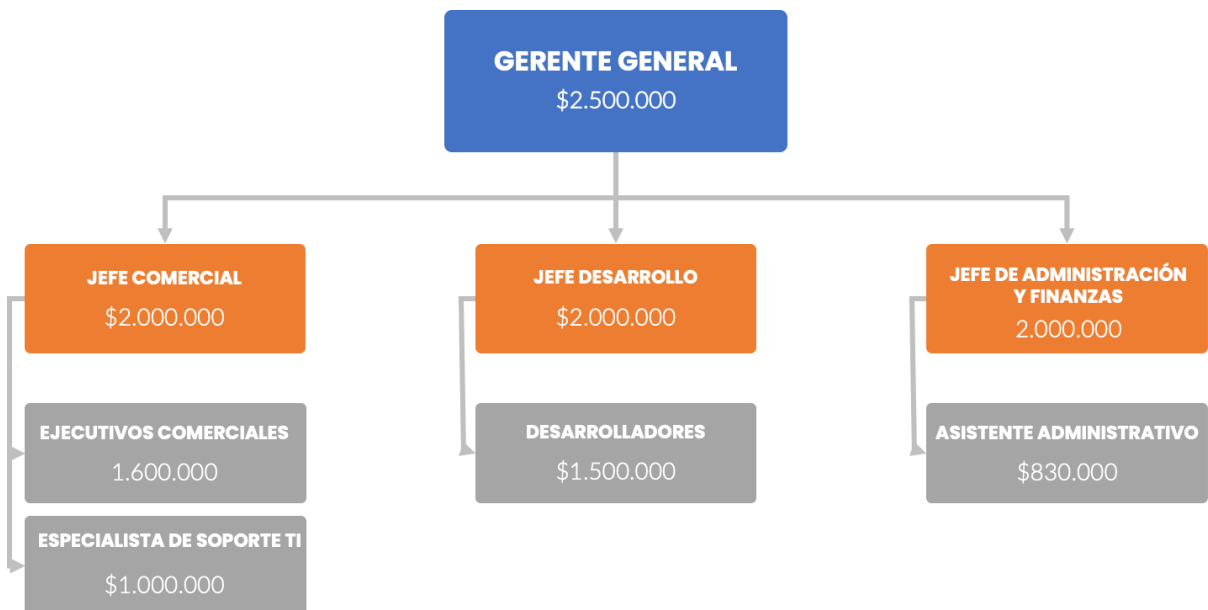
-Constitución Legal: TaxSmart debe estar registrada como una empresa legalmente constituida en cumplimiento con las leyes y regulaciones chilenas, registrada como una Sociedad por Acciones.

-Cumplimiento Normativo: La empresa debe cumplir con las leyes y regulaciones laborales, fiscales, de protección de datos de nuestros clientes y otras normativas relevantes, como la Regulación Tributaria.

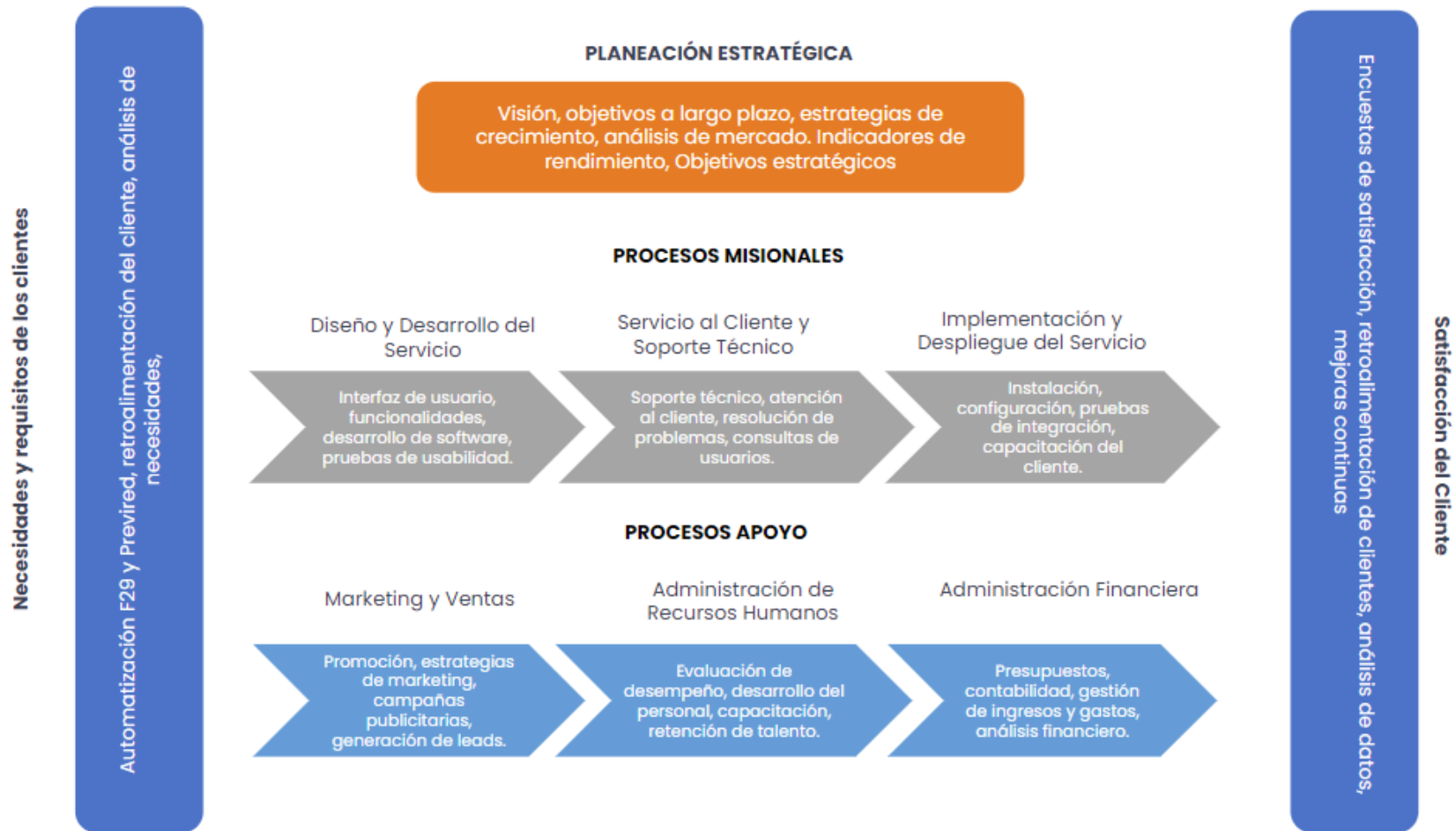
-Contratos y Acuerdos: Deben establecerse contratos y acuerdos legales adecuados con clientes, proveedores y otros socios comerciales para regular las relaciones y transacciones comerciales.

-Protección de la Propiedad Intelectual: Taxsmart debe proteger sus derechos de propiedad intelectual, mediante la INAPI.

Organigrama de la empresa



- Mapa de procesos de la Empresa.



- **Requerimientos de dotación de personal, perfiles de cargos.**

Gerente General (1 persona, sobre todos los departamentos)

Esta posición implica dirigir la estrategia y objetivos de la empresa, supervisar todas las operaciones y desarrollar planes de negocio exitosos. Debe fomentar una cultura empresarial positiva, forjar relaciones fuertes con socios y clientes, y tomar decisiones estratégicas para cumplir con objetivos financieros y de crecimiento. Adicionalmente, se encarga de la relación con la junta directiva y representa a la empresa en eventos y reuniones clave.

Jefe de Desarrollo (1 persona, sobre los Desarrolladores):

Responsabilidades: Supervisar el desarrollo y mantenimiento de la plataforma TaxSmart, coordinar con el equipo de desarrolladores y especialistas en contabilidad, y garantizar que la plataforma cumpla con las necesidades de los clientes.

Desarrolladores de software (Cada 50 Clientes 1 desarrollador, dotación mínima 1):

Responsabilidades: Desarrollar y mantener la plataforma de TaxSmart, garantizar la integración con sistemas contables en línea, implementar medidas de seguridad y protección de datos

Jefe Comercial (1 persona, sobre ejecutivo comercial y Especialista en Soporte):

Responsabilidades: Diseñar e implementar estrategias de marketing y ventas para atraer y retener clientes, coordinar con el equipo de soporte al cliente y llevar a cabo actividades de prospección y seguimiento.

Ejecutivo Comercial (Cada 4 ventas en el ppto, 1 ejecutivo Comercial, dotación mínima 1):

Responsabilidades: Captar nuevos clientes, realizar presentaciones y demostraciones de la plataforma, cerrar contratos y mantener relaciones con los clientes existentes.

Especialista en soporte al cliente (Cada 100 Clientes 1 especialista en Soporte, dotación mínima 1):

Responsabilidades: Brindar soporte a los clientes de TaxSmart, resolver problemas y consultas, y mantener relaciones sólidas y duraderas con los clientes.

Jefe de Administración y Finanzas:

Responsabilidades: Supervisar y gestionar todas las actividades financieras de la empresa, elaboración de presupuestos, planificación financiera, la gestión del flujo de efectivo, el análisis de rentabilidad y el seguimiento de los indicadores financieros clave. Asegurar el cumplimiento normativo y fiscal.

Asistente Administrativo:

Responsabilidades: Brindar apoyo general en la gestión administrativa de Taxsmart, Gestión documental, recopilar, revisar y procesar información financiera y administrativa para su posterior análisis por parte del jefe de administración y finanzas. Coordinación de viajes y logística: Ayudar en la organización de viajes de negocios, incluyendo la reserva de vuelos, hoteles y transporte, preparación de facturas, el seguimiento de pagos, la conciliación bancaria y la preparación de informes financieros básico.

Descripción y desarrollo de cargos en Anexo 1

- **Política de reclutamiento, selección, contratación, inducción, capacitación y remuneraciones.**

Reclutamiento:

Taxsmart se enfocará en encontrar candidatos altamente calificados y talentosos a través de una variedad de canales de reclutamiento, tales como Get on board y LinkedIn. Además, se alentará a los empleados actuales a recomendar candidatos dentro de sus redes personales y profesionales.

Selección:

El proceso de selección será diseñado para garantizar la selección de los mejores candidatos para cada puesto ofrecido. Nuestra política de entrevistas será con foco en preguntas de conocimiento y de habilidades, verificando sus referencias y antecedentes laborales. Se utilizará un enfoque basado en competencias para evaluar las habilidades, conocimientos y atributos personales de los candidatos que estén postulando a nuestra área de desarrollo TI.

Contratación:

La política de contratación de TaxSmart se basa en ofrecer condiciones laborales justas y competitivas. Los contratos de trabajo cumplen con las leyes laborales chilenas y se brinda una descripción detallada de las responsabilidades y beneficios. Se busca equidad y respeto a los derechos laborales. Se ofrece un programa de stock options para fomentar la participación de los empleados. Se promueve y fomenta un ambiente laboral positivo, colaborativo y motivador. Cumplimiento de normas de horario y pago de salarios competitivos para aumentar la retención del talento.

Inducción:

El programa de inducción buscará integrar a los nuevos empleados de manera efectiva en la organización, brindándoles oportunamente información sobre la cultura, valores, políticas y procedimientos de la empresa. El programa incluirá presentaciones de los fundadores de la empresa y líderes de cada equipo, capacitaciones en aspectos clave sobre procesos sensibles, y un período de acompañamiento por parte de un mentor o colega experimentado para ayudar a los nuevos empleados a adaptarse a su entorno laboral y a sus responsabilidades.

Capacitación:

Taxsmart promoverá el desarrollo continuo de sus empleados al proporcionar oportunidades de capacitación y desarrollo profesional en cursos relacionados con el desarrollo del negocio, por ello se considera un ppto para realizar cursos y talleres que potencien las habilidades de los colaboradores.

Además, se fomentará la retroalimentación y la comunicación abierta entre empleados y supervisores para identificar áreas de mejora y oportunidades de crecimiento profesional.

Remuneraciones:

El paquete salarial se diseñará para ser competitivo y atractivo, con salarios basados en el mercado y en función de la experiencia y habilidades de cada empleado. Se implementará un sistema de incentivos basado en el desempeño para recompensar a los empleados que contribuyan al desarrollo de nuevas funcionalidades, atracción de nuevos clientes, incluyendo bonificaciones, opciones de stock options y otros beneficios no monetarios. Las remuneraciones se revisarán sujeto a evaluación de la jefatura para ajustar según sea el desempeño. La retención de los empleados será nuestro primer foco, ya que buscamos que nuestros colaboradores hagan carrera dentro de Taxsmart.

- **Presupuesto de Operaciones y RRHH.**

Categoría	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1. Remuneraciones					
a. Sueldos	\$125.600.000	\$226.416.000	\$295.854.480	\$356.705.376	\$401.333.647
b. Cotizaciones previsionales (20%)	\$25.120.000	\$45.283.200	\$59.170.896	\$71.341.075	\$80.266.729
2. Capacitación y desarrollo					
a. Cursos y talleres	\$6.000.000	\$6.000.000	\$6.000.000	\$6.000.000	\$6.000.000
3. Bienestar y actividades					
a. Programas de calidad de vida	\$7.600.000	\$7.600.000	\$7.600.000	\$7.600.000	\$7.600.000
5. Asesoría legal y cumplimiento					
a. Asesoría legal	\$1.200.000	\$1.200.000	\$1.200.000	\$1.200.000	\$1.200.000
Total	\$165.520.000	\$286.499.200	\$369.825.376	\$442.846.451	\$496.400.376

Capítulo V: Plan financiero.

Los objetivos financieros de TaxSmart se establecen en diferentes plazos, considerando los siguientes puntos:

Objetivos Financieros a Corto Plazo:

- Cerrar el primer año con una cartera de 36 clientes cautivos.
- Lograr un ingreso neto mensual positivo en el mes 21 de operación.

Objetivos Financieros a Mediano Plazo:

- Alcanzar una utilidad neta positiva acumulada en el mes 38 de operación.
- Cerrar el cuarto año con un ingreso acumulado de MM\$600.

Objetivos Financieros a Largo Plazo:

- Consolidar a TaxSmart con una cartera cautiva de 432 clientes.
- Alcanzar una recaudación mensual de MM\$161.
- Lograr una utilidad promedio mensual antes de impuestos de MM\$102.

Estos objetivos financieros reflejan el crecimiento y la rentabilidad esperados para TaxSmart en diferentes etapas. Es importante monitorear y ajustar estos objetivos a medida que evoluciona el entorno empresarial y se adquiere una mejor comprensión de las necesidades y oportunidades del mercado.

• Proyecciones de Ingresos, Costos (Fijos y Variables) y Gastos de Administración y Ventas (5 años).

Proyección de Ingresos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total
Ingresos	\$47.458.707	\$370.960.768	\$790.133.292	\$1.300.712.066	\$1.939.440.402	\$4.448.705.236
Costo de Ventas (-)	\$206.259.347	\$309.010.450	\$386.527.042	\$457.680.345	\$515.176.890	\$1.874.654.074
Margen Bruto (=)	-\$158.800.640	\$61.950.318	\$403.606.251	\$843.031.721	\$1.424.263.512	\$2.574.051.162
Gasto Administrativo (-)	\$72.918.694	\$122.371.700	\$173.124.752	\$181.183.965	\$188.277.255	\$737.876.365
Utilidad Antes de Impuestos (=)	-\$231.719.333	-\$60.421.382	\$230.481.499	\$661.847.756	\$1.235.986.257	\$1.836.174.797

- **Inversión inicial Año (0)**

Categoría	Artículo	Empresa	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Notebook	Lenovo Thinkpad	Lenovo	4	\$899.99	\$3.599.960
Notebook	Lenovo Idepad	Lenovo	9	\$529.99	\$4.769.910
Periféricos	Audifonos + Mouse	Digital Choice	13	\$92.99	\$1.208.870
Mobiliario	Silla Escritorio	Sodimac	13	\$139.99	\$1.819.870
Mobiliario	Escritorio	Sodimac	13	\$150.00	\$1.950.000
					\$13.348.610

- **Punto de equilibrio**

El punto de equilibrio de Taxsmart es 4.326 Unidades y una recaudación de \$1.783.431.743, este punto de equilibrio se cumple al mes 41 de funcionamiento.

	Costos Fijos 5 Años	Costo de Venta Unitario	Punto Equilibrio
UNIDADES	\$ 737.876.365	.\$ 170.575	4.326
MONTO	\$ 737.876.365	\$ 170.575	\$ 1.783.431.743

Mes 41

- Flujo de caja proyectado a 5 años.

Detalle / Año	AÑO 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	TOTAL
01. Ingresos		\$47.458.707	\$370.960.768	\$790.133.292	\$1.300.712.066	\$1.939.440.402	\$4.448.705.236
Gastos de Venta		-\$134.259.347	-\$237.010.450	-\$314.527.042	-\$385.680.345	-\$443.176.890	-\$1.514.654.074
Margen Comercial		-\$86.800.640	\$133.950.318	\$475.606.251	\$915.031.721	\$1.496.263.512	\$2.934.051.162

COSTOS	AÑO 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
FIJOS		-\$6.518.694	-\$6.763.700	-\$6.939.792	-\$7.121.456	-\$7.308.871	-\$34.652.512
RRHH		-\$66.400.000	-\$115.608.000	-\$166.184.960	-\$174.062.509	-\$180.968.384	-\$703.223.853
MKTG		-\$72.000.000	-\$72.000.000	-\$72.000.000	-\$72.000.000	-\$72.000.000	-\$360.000.000
TOTAL COSTOS		-\$144.918.694	-\$194.371.700	-\$245.124.752	-\$253.183.965	-\$260.277.255	-\$1.097.876.365

DEPRECIACION		-\$2.191.444	-\$2.191.444	-\$2.191.444	-\$2.191.444	-\$2.191.444	-\$10.957.219
PERDIDA ARRASTRE			-\$233.910.777	-\$296.523.603	-\$68.233.547		
Utilidad Antes de Impuesto		-\$233.910.777	-\$296.523.603	-\$68.233.547	\$591.422.765	\$1.233.794.813	\$1.825.217.578
Impuesto		\$0	\$0	\$0	\$159.684.147	\$333.124.600	\$492.808.746
Utilidad despues de Impuesto		-\$233.910.777	-\$296.523.603	-\$68.233.547	\$431.738.618	\$900.670.214	\$1.332.408.832

DEPRECIACION		\$2.191.444	\$2.191.444	\$2.191.444	\$2.191.444	\$2.191.444
PERDIDA ARRASTRE		\$0	\$233.910.777	\$296.523.603	\$68.233.547	\$0
INVER INI	-\$13.348.610					
CT	-\$314.469.976					\$314.469.976

FUJO DE CAJA	-\$327.818.586	-\$231.719.333	-\$60.421.382	\$230.481.499	\$502.163.609	\$1.217.331.634	\$1.330.017.441
FUJO ACUMULADO	-\$327.818.586	-\$559.537.920	-\$619.959.302	-\$389.477.803	\$112.685.807	\$1.330.017.441	

- VAN, TIR y Payback.

VAN	683.608.280
TIR	34%
Pay Back	14

Conclusiones

- El análisis del macro y microentorno refleja que existen enormes oportunidades de crecimiento y un gran potencial de desarrollo de la aún incipiente industria fintech para servicios Contables considerando factores como la independencia financiera y el crecimiento de la complejidad en los procesos tributarios.
- Se selecciona la estrategia de precios de valor alto con una estrategia de crecimiento de penetración de mercados, debido a que ayudará al crecimiento y captación de nuevos clientes en el segmento seleccionado y enfatizamos en los atributos del servicio ofrecido, reforzando a la vez la posición de la Marca como pioneros en el desarrollo del Software de automatización de declaraciones tributarias.
- Las estrategias desarrolladas para los planes de marketing, operaciones y de recursos humanos están alineadas con la estrategia principal del plan de negocios y aseguran la correcta implementación de la misma
- Finalmente dada la tasa interna de retorno y el valor presente neto estimado, se concluye recomendar la implementación de Taxsmart.

Recomendaciones

- Se recomienda que en la etapa de implementación del plan de negocios, se monitoree y considere el nuevo escenario competitivo de la industria, ya que la misma presenta bajas barreras de entrada lo que podrían generar ajustes en la estrategia a desarrollar.
- El proyecto está planteado con una inversión 100% de los accionistas, pero se recomienda evaluar la participación en una rueda de inversiones luego del segundo año de operaciones.

PERFIL DE CARGO
Gerente General

I. Antecedentes Generales

Nombre del Cargo	Jefe de Desarrollo
Dependencia	Junta Directiva / Consejo de Administración
Jefe Directo	Junta Directiva / Consejo de Administración
Grado	Ejecutivo Senior

II. Requisitos Formales

Estudios Requeridos	Licenciatura en Administración de Empresas, Economía, Ingeniería o campos relacionados
Estudios de Especialización Mínimos	MBA o equivalente
Estudios de Especialización Deseables	Formación avanzada en liderazgo o gestión estratégica
Trayectoria Laboral Mínima	10 años de experiencia en roles de liderazgo
Trayectoria Laboral Deseable	15 años de experiencia con al menos 5 en un rol de nivel ejecutivo senior.
Otros	Competencia en toma de decisiones estratégicas, habilidades de liderazgo, fuerte experiencia en gestión, conocimiento del sector fiscal y de tecnología

III. Objetivos del Cargo

- Definir la estrategia global de la empresa y establecer objetivos a corto y largo plazo
- Supervisar todos los departamentos y operaciones de la empresa
- Desarrollar y aplicar planes de negocio exitosos
- Promover una cultura de empresa positiva y productiva
- Fomentar relaciones sólidas y productivas con los socios, los stakeholders y los clientes
- Dirigir la toma de decisiones estratégicas
- Asegurar el cumplimiento de los objetivos financieros y de crecimiento
- Gestionar la relación con la junta directiva o el consejo de administración
- Representar a la empresa en eventos y reuniones de negocios importantes

IV. Principales Funciones

- Establecer objetivos y estrategias para la empresa
- Supervisar todas las operaciones y actividades de la empresa
- Dirigir el desarrollo de planes de negocio
- Promover y mantener la cultura de la empresa
- Representar a la empresa ante clientes, socios y stakeholders
- Tomar decisiones estratégicas de alto nivel
- Asegurar el cumplimiento de los objetivos financieros y de crecimiento
- Comunicarse y presentar informes a la junta directiva o el consejo de administración
- Representar a la empresa en eventos y reuniones de negocios clave

V. Características del Entorno

Equipo de Trabajo	Trabaja con un equipo ejecutivo, supervisando todos los departamentos y liderando la organización hacia sus objetivos
Superior Directo	Junta Directiva / Consejo de Administración
Clientes Internos	Todos los departamentos de la empresa dependen de su liderazgo y dirección estratégica. Trabaja para asegurar que todos los recursos necesarios estén disponibles para el personal y que la empresa esté alineada hacia los objetivos comunes.
Clientes Externos	La relación con los clientes externos es fundamental, ya que el Gerente General puede necesitar interactuar con clientes clave, proveedores y otros socios comerciales para asegurar la satisfacción del cliente y el crecimiento de la empresa.

Clima Laboral

Como líder de la empresa, el Gerente General juega un papel crucial en la creación de un ambiente de trabajo positivo y productivo.

VI. Competencias

- Liderazgo: Capacidad para dirigir y motivar a un equipo diverso hacia el logro de los objetivos de la empresa.
- Estrategia y visión: Habilidad para desarrollar e implementar estrategias comerciales efectivas y tener una visión a largo plazo para la empresa.
- Toma de decisiones: Habilidad para tomar decisiones estratégicas y operativas efectivas y a tiempo, con base en análisis rigurosos.
- Comunicación efectiva: Capacidad para comunicar de manera clara y efectiva los objetivos y las estrategias de la empresa a todos los niveles de la organización.
- Gestión del cambio: Capacidad para dirigir y gestionar el cambio dentro de la organización, asegurando una transición suave y exitosa.
- Orientación al resultado: Foco en el logro de resultados y en la medición y mejora constante del rendimiento de la empresa.
- Habilidades interpersonales: Capacidad para construir y mantener relaciones sólidas y productivas con los clientes, los socios y los empleados.
- Gestión financiera: Conocimientos y habilidades en la gestión de los recursos financieros de la empresa, incluyendo la elaboración y gestión de presupuestos y la toma de decisiones.
- Adaptabilidad: Capacidad para adaptarse y responder a las cambiantes condiciones del mercado y a las nuevas oportunidades y desafíos.

PERFIL DE CARGO ENCARGADO/A JEFE DE DESARROLLO	
I. Antecedentes Generales	
Nombre del Cargo	Jefe de Desarrollo
Dependencia	Departamento de Desarrollo
Jefe Directo	Director de Tecnología
Grado	1
II. Requisitos Formales	
Estudios Requeridos	Título en Ingeniería en Informática, Ingeniería de Software, o campos relacionados.
Estudios de Especialización Mínimos	Gestión de proyectos de desarrollo de software, liderazgo de equipos de desarrollo.
Estudios de Especialización Deseables	Certificaciones en metodologías ágiles, tales como Scrum, Kanban, entre otras.
Trayectoria Laboral Mínima	Al menos 5 años de experiencia en desarrollo de software, con al menos 3 años en un rol de liderazgo de equipo.
Trayectoria Laboral Deseable	Experiencia en empresas de software o tecnología, desarrollo de proyectos desde cero.
Otros	Excelentes habilidades de comunicación, liderazgo y capacidad para tomar decisiones rápidas.
III. Objetivos del Cargo	
Supervisar y liderar al equipo de desarrollo, asegurando la entrega a tiempo y de alta calidad de los productos de software de la empresa. Coordinar con otros departamentos para comprender las necesidades y garantizar que los desarrollos las cumplan.	

IV. Principales Funciones	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Planificar, coordinar y supervisar las actividades de desarrollo de software. 2. Liderar al equipo de desarrolladores. 3. Establecer y mantener altos estándares de calidad en los desarrollos. 	
V. Características del Entorno	
Equipo de Trabajo	El Jefe de Desarrollo de TaxSmart lidera un equipo compuesto por Desarrolladores de Software, Testers de Software y Analistas de Sistemas. Su rol es guiar, asesorar y supervisar a estos profesionales en la creación y validación de soluciones de software. Su función también incluye resolver conflictos, asignar tareas y promover el desarrollo de habilidades del equipo, proporcionando un entorno de trabajo que potencie la eficiencia y la motivación.
Superior Directo	Director de Tecnología
Clientes Internos	El profesional deberá atender los requerimientos de todas las Divisiones, Departamentos
Clientes Externos	Clientes que utilizan los productos de software de la empresa
Clima Laboral	Dinámico y orientado a la innovación. Se fomenta la comunicación abierta y el intercambio de ideas, con un fuerte énfasis en la colaboración y el respeto mutuo. Existe una cultura de mejora continua y aprendizaje, y se valora la capacidad de adaptación frente a los desafíos y cambios constantes en el ámbito de la tecnología, innovador, colaborativo, de ritmo rápido.
VI. Competencias	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Liderazgo 2. Habilidades de comunicación 3. Capacidad de toma de decisiones 4. Gestión de proyectos 5. Orientación al detalle 6. Pensamiento estratégico. 	

PERFIL DE CARGO Desarrollador de Software	
I. Antecedentes Generales	
Nombre del Cargo	Desarrollador de Software
Dependencia	Departamento de Desarrollo
Jefe Directo	Jefe de Desarrollo
Grado	2 Ejecutivo
II. Requisitos Formales	
Estudios Requeridos	Título en Ingeniería en Informática, Ingeniería de Software, o campos relacionados. Licenciatura en Informática o carreras afines
Estudios de Especialización Mínimos	Certificación en lenguajes de programación relevantes (Java, Python, C#, etc.)
Estudios de Especialización Deseables	Maestría en Informática o Ciencias de la Computación
Trayectoria Laboral Mínima	2 años en desarrollo de software
Trayectoria Laboral Deseable	3-5 años en desarrollo de software
Otros	Conocimientos sólidos en bases de datos y desarrollo front y back end
III. Objetivos del Cargo	
Desarrollar y mantener software de alta calidad que cumpla con las especificaciones y requerimientos de TaxSmart. Colaborar estrechamente con otros miembros del equipo de desarrollo para implementar soluciones eficientes y efectivas	

IV. Principales Funciones

1. Programar. codificar, depurar y mantener software.
2. Realizar pruebas de software para garantizar la calidad y el rendimiento.
3. Documentar todo el proceso de desarrollo.
4. Participar activamente en las reuniones de equipo y contribuir a la mejora continua de los procesos de desarrollo de software.

V. Características del Entorno

Equipo de Trabajo	Equipo multidisciplinario para crear soluciones tecnológicas innovadoras. Colabora estrechamente con otros miembros del equipo y participa en reuniones y sesiones de trabajo conjuntas. Promueve la comunicación y colaboración dentro del equipo para impulsar la calidad del trabajo. Colabora con otros departamentos y contribuye al crecimiento del equipo compartiendo conocimientos y aprendiendo de los demás. Se mantiene actualizado con las últimas tendencias y tecnologías en el desarrollo de software.
Superior Directo	Jefe de Desarrollo
Clientes Internos	Otros departamentos de TaxSmart que requieran el desarrollo de software
Clientes Externos	No aplica, a menos que se participe en proyectos de software para clientes

Clima Laboral	Ambiente centrado en el equipo con un enfoque en la colaboración y el aprendizaje continuo.
---------------	---

VI. Competencias

- 1) Habilidades de programación sólidas
- 2) Resolución de problemas
- 3) Pensamiento analítico
- 4) Atención al detalle
- 5) Comunicación efectiva
- 6) Trabajo en equipo
- 7) Adaptabilidad
- 8) Creatividad
- 9) Orientación al logro
- 10) Capacidad de aprendizaje rápido.

PERFIL DE CARGO Jefe Comercial	
I. Antecedentes Generales	
Nombre del Cargo	Jefe Comercial
Dependencia	Dirección Comercial
Jefe Directo	Gerente General
Grado	Gerencial
II. Requisitos Formales	
Estudios Requeridos	Título universitario en áreas relacionadas con administración o comercial
Estudios de Especialización Mínimos	Deseable capacitación en ventas y negociación
Estudios de Especialización Deseables	Postgrado en gestión comercial o marketing
Trayectoria Laboral Mínima	Mínimo 5 años de experiencia en cargos comerciales
Trayectoria Laboral Deseable	3 - 5 años en experiencia en liderazgo de equipos comerciales y gestión de resultados
Otros	Conocimientos avanzados en técnicas de venta y estrategias comerciales
III. Objetivos del Cargo	

- Desarrollar y implementar estrategias comerciales en línea con los objetivos
- Liderar y supervisar al equipo comercial para maximizar la productividad y alcanzar los objetivos de ventas
- Identificar y captar nuevas oportunidades de negocio
- Gestionar y fortalecer las relaciones con los clientes clave
- Supervisar y optimizar la eficiencia de los procesos comerciales
- Establecer y supervisar los KPIs para el equipo comercial
- Contribuir al desarrollo de nuevos productos o servicios basados en las necesidades de los clientes y las tendencias del mercado
- Representar en reuniones de negocios y eventos de la industria
- Colaborar con otros departamentos para alinear las estrategias y actividades comerciales
- Preparar y presentar informes comerciales a la dirección

IV. Principales Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> ● Desarrollar y ejecutar estrategias comerciales ● Supervisar y motivar al equipo comercial ● Identificar y captar nuevas oportunidades de negocio ● Gestionar las relaciones con los clientes clave ● Establecer y supervisar los KPIs comerciales ● Representar a Taxsmart en reuniones y eventos de la industria ● Preparar y presentar informes comerciales a la dirección ● Gestionar el presupuesto comercial 	
V. Características del Entorno	
Equipo de Trabajo	Equipo multidisciplinario para crear soluciones tecnológicas innovadoras. Colabora estrechamente con otros miembros del equipo y participa en reuniones y sesiones de trabajo conjuntas. Promueve la comunicación y colaboración dentro del equipo para impulsar la calidad del trabajo. Colabora con otros departamentos y contribuye al crecimiento del equipo compartiendo conocimientos y aprendiendo de los demás. Se mantiene actualizado con las últimas tendencias y tecnologías en el desarrollo de software.
Superior Directo	Gerente General
Clientes Internos	Equipos de otras áreas internas de la empresa
Clientes Externos	Clientes potenciales y existentes.
Clima Laboral	Dinámico, orientado a resultados, colaborativo
VI. Competencias	
<ul style="list-style-type: none"> ● Habilidades de liderazgo y gestión ● Orientación a resultados ● Habilidades de comunicación ● Orientación al cliente ● Negociación y persuasión 	

PERFIL DE CARGO Ejecutivo Comercial	
I. Antecedentes Generales	
Nombre del Cargo	Ejecutivo Comercial
Dependencia	Departamento Comercial
Jefe Directo	Jefe Comercial
Grado	Profesional
II. Requisitos Formales	
Estudios Requeridos	Título universitario en áreas relacionadas con ventas o negocios
Estudios de Especialización Mínimos	Certificaciones en ventas o gestión comercial
Estudios de Especialización Deseables	Maestría en Administración de Empresas o similar
Trayectoria Laboral Mínima	3 años de experiencia en ventas o áreas comerciales
Trayectoria Laboral Deseable	Experiencia en el rubro tecnológico o software
Otros	Dominio de idiomas, habilidades de negociación
III. Objetivos del Cargo	
<ul style="list-style-type: none"> ● Incrementar las ventas y captar nuevos clientes. ● Desarrollar estrategias de ventas y planes de negocios. ● Mantener relaciones comerciales sólidas con los clientes. ● Analizar el mercado y la competencia para identificar oportunidades. ● Cumplir con los objetivos de ventas establecidos por la empresa. 	

IV. Principales Funciones	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Prospección y generación de leads. 2. Presentación y demostración de productos o servicios a los clientes. 3. Negociación de contratos y cierre de ventas. 4. Seguimiento y atención postventa a los clientes. 5. Desarrollo y mantenimiento de la cartera de clientes. 	
V. Características del Entorno	
Equipo de Trabajo	Equipo de ventas y colaboración con otros departamentos
Superior Directo	Jefe Comercial
Clientes Internos	Equipo de desarrollo de productos, marketing, soporte técnico
Clientes Externos	Potenciales clientes y clientes existentes.

PERFIL DE CARGO Especialista en Soporte al Cliente	
I. Antecedentes Generales	
Nombre del Cargo	Especialista en Soporte al Cliente
Dependencia	Departamento de Servicio al Cliente
Jefe Directo	Jefe de Servicio al Cliente
Grado	Técnico o Profesional
II. Requisitos Formales	
Estudios Requeridos	Título técnico o profesional en áreas relacionadas con informática o servicio al cliente
Estudios de Especialización Mínimos	Certificaciones en soporte técnico o atención al cliente
Estudios de Especialización Deseables	Diplomados en gestión de servicios o experiencia del cliente
Trayectoria Laboral Mínima	2 años de experiencia en soporte técnico o atención al cliente
Trayectoria Laboral Deseable	Experiencia en el rubro tecnológico o software
Otros	Conocimientos de sistemas de tickets y herramientas de gestión de soporte
III. Objetivos del Cargo	
<ul style="list-style-type: none"> ● Brindar soporte técnico y resolver consultas de los clientes. ● Garantizar la satisfacción del cliente y mantener altos estándares de servicio. ● Registrar y gestionar los casos de soporte en el sistema correspondiente. 	

- Colaborar con el equipo técnico para la resolución de problemas más complejos.
- Identificar oportunidades de mejora en los procesos de soporte

IV. Principales Funciones

1. Atender consultas y resolver problemas técnicos de los clientes.
2. Registrar y hacer seguimiento de los casos de soporte en el sistema.
3. Brindar orientación y capacitación a los clientes sobre el uso de los productos o servicios.
4. Colaborar con el equipo técnico para la resolución de incidencias más complejas.
5. Mantener una comunicación clara y efectiva con los clientes.

V. Características del Entorno

Equipo de Trabajo	Equipo de soporte técnico y colaboración con otros departamentos.
Superior Directo	Jefe de Servicio al Cliente.
Clientes Internos	Equipo de desarrollo de productos, atención al cliente.
Clientes Externos	Usuarios y clientes de la empresa.

Clima Laboral	Ambiente de trabajo colaborativo y enfocado en la satisfacción del cliente, trabajo en equipo y apoyo mutuo.
---------------	--

VI. Competencias

- Excelente habilidad de comunicación y empatía.
- Conocimientos técnicos sólidos en sistemas y software.
- Capacidad para resolver problemas de manera efectiva.
- Orientación al cliente y enfoque en la satisfacción del mismo.
- Organización y gestión eficiente del tiempo.

PERFIL DE CARGO Jefe de Administración y Finanzas	
I. Antecedentes Generales	
Nombre del Cargo	Jefe de Administración y Finanzas
Dependencia	Dirección General
Jefe Directo	Director General
Grado	Ejecutivo Senior
II. Requisitos Formales	
Estudios Requeridos	Licenciatura en Contabilidad, Administración de Empresas, Finanzas o campos relacionados
Estudios de Especialización Mínimos	MBA o Maestría en Finanzas
Estudios de Especialización Deseables	Certificación como Contador Público o Financiero Certificado
Trayectoria Laboral Mínima	5 años en roles de administración y finanzas en empresas de tecnología o relacionadas con servicios fiscales
Trayectoria Laboral Deseable	7 años con al menos 2 años en un puesto de liderazgo en administración o finanzas
Otros	Conocimientos en regulaciones fiscales, dominio de software contable y financiero, habilidades en gestión de proyectos
III. Objetivos del Cargo	
<ul style="list-style-type: none"> ● Dirigir y supervisar las operaciones financieras y administrativas ● Crear y implementar estrategias financieras a corto y largo plazo en línea con la visión ● Establecer y mantener relaciones con socios financieros y stakeholders clave para 	

- Preparar y presentar informes financieros y presupuestarios para el equipo de dirección
- Implementar y mantener controles internos para salvaguardar los activos
- Coordinar la auditoría anual y asegurarse de que cumpla con todas las regulaciones fiscales
- Supervisar la gestión de flujo de efectivo y las proyecciones para
- Asegurar la eficiencia y efectividad de las operaciones administrativas dentro
- Supervisar y administrar el presupuesto
- Dirigir y desarrollar el equipo de administración y finanzas
- Implementar y mejorar políticas y procedimientos financieros dentro
- Participar en la toma de decisiones estratégicas y operativas para
- Evaluar y administrar el riesgo financiero asociado con las operaciones
- Coordinar y dirigir los procedimientos de planificación financiera y presupuesto
- Gestionar relaciones con bancos, proveedores, clientes, y otros socios financieros

IV. Principales Funciones

- Supervisar la contabilidad diaria y las actividades financieras
- Planificar y coordinar el presupuesto y la proyección financiera
- Coordinar y supervisar el equipo de administración y finanzas
- Realizar análisis de costos y beneficios para ayudar en las decisiones de la empresa
- Supervisar el flujo de efectivo, los costos y el desempeño financiero
- Coordinar con el equipo de dirección sobre la estrategia financiera
- Supervisar y coordinar auditorías y asegurar cumplimiento con leyes fiscales
- Implementar y mejorar políticas y procedimientos financieros

V. Características del Entorno

Equipo de Trabajo	Coordinará un equipo de profesionales en contabilidad, finanzas y administración, colaborará con otros líderes de la organización
Superior Directo	Director General
Clientes Internos	Todos los departamentos que necesiten información financiera o servicios administrativos
Clientes Externos	Socios financieros, bancos, auditores externos, agencias gubernamentales en relación con la tributación

Clima Laboral	Un ambiente de trabajo de ritmo rápido, orientado a resultados, con un fuerte enfoque en la innovación y el cumplimiento
---------------	--

VI. Competencias

- Liderazgo: Capacidad para dirigir, motivar y desarrollar un equipo
- Habilidades analíticas: Para interpretar datos financieros complejos y hacer recomendaciones basadas en ellos
- Toma de decisiones: Capacidad para tomar decisiones financieras y administrativas estratégicas
- Habilidades de comunicación: Para comunicarse efectivamente con los miembros del equipo, otros departamentos y partes externas
- Planificación estratégica: Para desarrollar y implementar estrategias financieras a largo plazo
- Orientación al detalle: Para asegurarse de que todos los aspectos financieros se gestionen de manera precisa
- Gestión del cambio: Para implementar nuevos procesos o cambios en los procesos existentes
- Habilidades de gestión del tiempo: Para gestionar múltiples tareas y proyectos
- Innovación: Para buscar e implementar nuevas tecnologías o procesos que puedan mejorar la eficiencia
- Compromiso con el cumplimiento: cumplen con las leyes y regulaciones fiscales

PERFIL DE CARGO Asistente Administrativo	
I. Antecedentes Generales	
Nombre del Cargo	Asistente Administrativo
Dependencia	Departamento de Administración y Finanzas
Jefe Directo	Jefe de Administración y Finanzas
Grado	Asistente
II. Requisitos Formales	
Estudios Requeridos	Diploma o Título en Administración de Empresas, Contabilidad, Finanzas o campo relacionado
Estudios de Especialización Mínimos	Curso en administración de oficinas o contabilidad
Estudios de Especialización Deseables	Certificado en administración de oficinas o contabilidad
Trayectoria Laboral Mínima	2 años en roles administrativos, preferiblemente en empresas de tecnología o servicios fiscales
Trayectoria Laboral Deseable	3 años en roles similares
Otros	Conocimientos en software de oficina (MS Office, Google Workspace), habilidades de comunicación, capacidad para manejar múltiples tareas
III. Objetivos del Cargo	
<ul style="list-style-type: none"> ● Asistir en la gestión diaria de las operaciones administrativas ● Coordinar y mantener registros de las finanzas de la empresa ● Apoyar en la implementación de políticas y procedimientos administrativos ● Mantener la eficiencia en la administración del día a día ● Asistir en la preparación de informes financieros y administrativos ● Asegurarse de que todas las actividades administrativas se realicen dentro de los plazos establecidos 	

- Ayudar en la coordinación y preparación de reuniones y eventos de la empresa
- Proporcionar apoyo administrativo al Jefe de Administración y Finanzas
- Contribuir al trabajo en equipo y a la eficiencia de la oficina
- Mantener los registros administrativos y financieros de la empresa actualizados
- Contribuir al cumplimiento de las obligaciones fiscales y legales de la empresa
- Asistir en la gestión de las relaciones con proveedores y clientes
- Apoyar en la preparación de presupuestos
- Facilitar la comunicación interna dentro del departamento
- Proporcionar un excelente servicio al cliente tanto a los clientes internos como a los externos

IV. Principales Funciones

- Proporcionar apoyo administrativo general al departamento
- Mantener los registros y archivos del departamento de forma ordenada y actualizada
- Asistir en la preparación de informes y documentos administrativos y financieros
- Coordinar y preparar reuniones y eventos
- Comunicarse con proveedores y clientes cuando sea necesario
- Apoyar en la gestión de la oficina, incluyendo la adquisición de suministros de oficina y la organización del espacio de oficina
- Apoyar en la preparación y revisión de los presupuestos.

V. Características del Entorno

Equipo de Trabajo	Trabjará de cerca con el Jefe de Administración y Finanzas y colaborará con otros miembros del equipo administrativo y financiero
Superior Directo	Jefe de Administración y Finanzas
Clientes Internos	Todos los departamentos dentro de Taxsmart que necesiten apoyo administrativo
Clientes Externos	Proveedores, socios financieros, auditores externos

Clima Laboral	Un ambiente de trabajo de ritmo rápido, orientado a resultados, con un enfoque en el trabajo en equipo y la eficiencia
---------------	--

VI. Competencias	
<ul style="list-style-type: none">● Organización: Para gestionar eficientemente varias tareas al mismo tiempo● Atención al detalle: Para manejar tareas administrativas precisas y eficientes● Habilidades de comunicación: Para interactuar con los miembros del equipo, proveedores y clientes● Proactividad: Para anticiparse a las necesidades administrativas del equipo y responder a ellas● Habilidades técnicas: Para utilizar eficazmente el software de oficina y otras herramientas digitales● Habilidades de gestión del tiempo: Para gestionar múltiples tareas y cumplir con los plazos● Trabajo en equipo: Para colaborar efectivamente con otros miembros del equipo● Adaptabilidad: Para adaptarse a las cambiantes necesidades.● Orientación al servicio: Para proporcionar un excelente servicio a los clientes internos y externos● Confidencialidad: Para manejar con seguridad la información sensible de la empresa	

BILIOGRAFÍA

- (1) Tenpo. (2023). Ley Friendly. <https://www.tenpo.cl>. Retrieved June 18, 2023, from pág12 <https://tenpo.cl/blog/inclusion-financiera/ley-fintech/>
- (2) Servicio de impuestos internos Chile & Sii. (2022, December 21). A partir del 1 de enero de 2023 todas las prestaciones de servicios estarán afectas a IVA. SII. Retrieved June 18 2023, from12 <https://www.sii.cl/noticias/2022/211222noti01aav.htm>
- (3) gob & Gobierno de Chile. (2022, July 1). Presentamos el proyecto de Reforma Tributaria que busca avanzar hacia un Chile justo y desarrollado - Gob.cl. Gobierno de Chile. Retrieved June 19, 2023, from pág12. Pás<https://www.gob.cl/noticias/presentamos-el-proyecto-de-reforma-tributaria-que-busca-avanzar-hacia-un-chile-justo-y-desarrollado/>
- (4) Banco Mundial. (2023, April 3). Chile Panorama general. Banco Mundial. Retrieved June 19, 2023, from <https://www.bancomundial.org/es/country/chile/overview> from Pág 12
- (5) Banco Central Chile. (2023). Informe de Política Monetaria. Banco Central. Retrieved June 19, 2023, from Pág 12 <https://www.bcentral.cl/web/banco-central/areas/politica-monetaria/informe-de-politica-monetaria>
- (6) Diario Financiero. (2023). Las PYME y la inflación. Diario Financiero. Retrieved June 19, 2023, from <https://www.df.cl/opinion/editorial/las-pyme-y-la-inflacion> from Pág 12
- (7) fintechile.org. (2023, January 18). Start-Up Chile abre programa de cofinanciamiento para apoyar entrada de emprendimientos en la bolsa de valores. FinteChile. Retrieved June 19, 2023, from Pág 12 <https://www.fintechile.org/noticias/start-up-chile-abre-programa-de-cofinanciamiento-para-apoyar-entrada-de-emprendimientos-en-la-bolsa-de-valores>

- (8) Forbes. (2023, May 18). Las Fintech proponen estándares de finanzas abiertas. Forbes Chile. Retrieved June 19, 2023, from Pág 12 <https://forbes.cl/economia-y-finanzas/2023-05-18/las-fintech-de-mexico-colombia-peru-y-chile-proponen-estandares-conjuntos-de-finanzas-abiertas>
- (9) Fintechile. (2022, August 22). Chile lidera el avance de la digitalización de los usuarios financieros ¿Qué sigue? FinteChile. Retrieved June 19, 2023, from Pág 13. <https://www.fintechile.org/noticias/chile-lidera-el-avance-de-la-digitalizacion-de-los-usuarios-financieros-que-sigue>
- (10) Diario Financiero. (2023, January 19). Las tendencias tecnológicas para 2023. Diario Financiero. Retrieved June 19, 2023, from pág13. <https://www.df.cl/las-tendencias-tecnologicas-para-2023>
- (11) Startechup. (2023, February 9). 10 Tendencias FinTech a tener en cuenta en 2023 | StarTechUP. Startechup. Retrieved June 19, 2023, from pág13. <https://www.startechup.com/es/blog/10-fintech-trends-2023/>
- (12) Propiedadintelectual. (n.d.). Propiedad intelectual e industrial en una eventual nueva Constitución. - Diario Constitucional. Diario Constitucional -. Retrieved June 19, 2023, from pág13. <https://www.diarioconstitucional.cl/contrapuntos/propiedad-intelectual-e-industrial-en-una-eventual-nueva-constitucion-2/>

Autorización única para toda memoria presentada en Universidad Gabriela Mistral

I. Detalle de la memoria

Nombre de los integrantes:	Carolina Andrea Vásquez Morales Agustín Andrés Videla Meisenbichler Jean Marcos Sepúlveda de Gálvez
Carrera / Magíster/Posgrado:	INGENIERIA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (ADVANCE ONLINE TRIMESTRAL)
Correo electrónico:	jean.sepulveda@ugm.cl agustin.videla@ugm.cl carolina.vasquez@ugm.cl
Título de la memoria:	Taxsmart “Automatizando tus procesos, simplificamos tu vida”
Mención a la que opta (si tiene):	Finanzas Corporativas y Control de Gestión
Profesor (es) guía(s):	Jorge Javier Castillo Bravo
Materias o descriptores: Asignar conceptos específicos al tema desarrollado en la memoria (máximo 4)	-Automatización y optimización de procesos contables
Fecha de entrega a biblioteca (día, mes, año):	/ /



II. Autorización de publicación


Autorización para subir documentos digitalizados en el Repositorio Digital UGM

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

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 autorización por cada uno de los autores de la memoria

	 Agustín Andrés Videla Meissenbichler	
Uso de embargo	Autorización total	No autorizo

Indique periodo de tiempo de embargo:

6 meses

1 año

2 años