



**Facultad de Economía,
Empresa y Turismo**
Universidad de La Laguna

MEMORIA DEL TRABAJO DE FIN DE GRADO

ASESORIAS FISCALES Y CONTABLES: MARKETING Y VIABILIDAD DE NEGOCIO

TAX AND ACCOUNTING ADVICE: MARKETING AND BUSSINESS VIABILITY

**Autoras: Dunia Hernández Ridaoui
Silvia Herrera Suárez**

UNIVERSIDAD DE LA LAGUNA
FACULTAD DE ECONOMÍA, EMPRESA Y TURISMO

GRADO EN CONTABILIDAD Y FINANZAS

Curso Académico: 2023/2024
Tutor: Javier Giner Rubio

San Cristóbal de La Laguna, a 10 de julio de 2024

RESUMEN

Este Trabajo de Fin de Grado tiene como objetivo el análisis de las asesorías fiscales y contables, y conocer la figura laboral del asesor dentro de ellas, tanto en el ámbito autonómico como estatal. Todo ello, de una forma general apoyándonos en un análisis de marketing y acompañándolo de un ejemplo práctico de lo que sería el desarrollo de un posible negocio de asesoría multiservicio. Este ejemplo de negocio se trata de una propuesta de asesoría donde ofreceríamos todos los servicios necesarios en tema fiscal, laboral y contable. La empresa sería un espacio multifuncional donde nuestros clientes tendrían resueltos todos los aspectos legales, contables, fiscales y laborales. Así como también dispondrían del apoyo necesario para poner en marcha sus posibles estrategias y campañas de negocio. El objetivo principal se basa en cubrir las necesidades que cualquier persona o empresa pudiera tener, centralizando en un mismo espacio todos los servicios y las necesidades que se le puedan presentar, tanto si se trata de particulares, empresas o autónomos.

Palabras clave: análisis, asesoría, multiservicios, marketing, plan de negocio.

ABSTRACT

This Final Degree Project aims to analyze the tax and accounting consultancies, and to know the figure of the advisor within these, both at the regional and state level. All this, in a general way supported by a marketing analysis and accompanied by a practical example of what would be the development of a possible multiservice consulting business. This business example is a consulting proposal where we would offer all the necessary services in tax, labor and accounting. The company would be a multifunctional space where our clients would have all the legal, accounting, tax and labor aspects solved. They would also have the necessary support to implement their possible strategies and business campaigns. The main objective is based on covering the needs that any person or company may have, centralizing in the same space all the services and needs that may arise, whether they are individuals, companies or freelancers.

Keywords: analysis, consultancy, multiservices, marketing, business plan.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. INTRODUCCIÓN	5
2. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LAS ASESORÍAS	6
2.1. FUNCIONES HABITUALES DE UN ASESOR FISCAL	6
2.2. RESPONSABILIDADES DE UN ASESOR FISCAL	7
2.3. ASOCIACIONES DE ASESORES FISCALES DE EMPRESAS	8
2.3.1. ASOCIAE: Asociación de Asesores Excelentes Fiscales y Laborales	8
2.3.2. AGESFI: Asociación Española de Gestores Fiscales y Gestores de Fincas	9
2.3.3. AAFC: Asociación de Asesores Fiscales de Canarias	10
2.4. REQUISITOS PARA CONSTITUIR UNA ASESORÍA	11
3. ANÁLISIS DE MARKETING DEL PLAN DE NEGOCIO. EJEMPLO: ASESORÍA MULTISERVICIO.....	12
3.1. PROPUESTA DE VALOR.....	12
3.2. BUSINESS MODEL CANVAS.....	14
3.3. ANÁLISIS PESTEL	16
3.4. ANÁLISIS DAFO	17
3.5. MODELO DE 5 FUERZAS DE PORTER	19
4. PLAN DE NEGOCIO. EJEMPLO DE UNA ASESORÍA MULTISERVICIO	20
4.1. IDEA DE NEGOCIO.....	20
4.2. ANÁLISIS Y ELECCIÓN DE LA FORMA JURÍDICA.....	20
4.3. LOCALIZACIÓN DEL NEGOCIO.....	21
4.4. MARKETING DIGITAL Y CREACIÓN DE MARCA	24
4.5. PRONÓSTICO DE INGRESOS.....	27
4.6. SALARIOS.....	28
4.7. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.....	29
5. CONCLUSIONES	30
6. REFERENCIAS.....	31

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1. GASTOS INICIALES DE ALQUILER.	23
TABLA 2. ESTIMACIÓN DE INGRESOS.	27
TABLA 3. SALARIOS.	28
TABLA 4. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.	29

ÍNDICE DE IMÁGENES

IMAGEN 1. LOGOTIPO DE ASOCIAE.	8
IMAGEN 2. LOGOTIPO DE AGESFI.	9
IMAGEN 3. LOGOTIPO DE LA ASOCIACIÓN DE ASESORES FISCALES DE CANARIAS.	10
IMAGEN 4. LOCALIZACIÓN DEL CENTRO. C/ LUCIANO RAMOS DÍAZ, SAN CRISTÓBAL DE LA LAGUNA.	22
IMAGEN 5. OFICINA E INSTALACIONES DE SYD CANARIAS S.L.	23
IMAGEN 6. PORTADA INICIAL DE LA PÁGINA WEB DE SYD CANARIAS S.L.	24
IMAGEN 7. LOGOTIPO DE SYD CANARIAS S.L.	25
IMAGEN 8. APARTADO DE SERVICIOS OFRECIDOS EN LA PÁGINA WEB DE SYD CANARIAS S.L.	25
IMAGEN 9. TABLÓN DE COMENTARIOS PARA CLIENTES Y EMPRESAS EN LA PÁGINA WEB.	25
IMAGEN 10. APARTADO DE PREGUNTAS FRECUENTES EN LA PÁGINA WEB.	26
IMAGEN 11. APARTADO DE CONTACTO DIRECTO CON LA ASESORÍA DE LA PÁGINA WEB.	26

1. INTRODUCCIÓN

Este trabajo de fin de grado tiene como objetivo analizar todo lo que es y conlleva un negocio de asesoría, así como las diferentes asociaciones empresariales existentes actualmente, además de proponer un ejemplo de negocio futuro por nuestra parte con su plan de negocio.

El ejemplo de nuestra propuesta de negocio busca cubrir una necesidad que hemos tenido cuando nos planteamos las posibilidades de montar una empresa, y el abanico de servicios que ofrecen actualmente las asesorías en la zona del territorio canario. En lo referente al resto del territorio nacional, tenemos constancia de que en la península ya existen asesorías que están ofreciendo servicios con características similares a las que queremos desarrollar en nuestro negocio.

Este proyecto nace a raíz de una ambición profesional por nuestra parte de desarrollar esta idea de negocio en el futuro. Nos gustaría llevar a cabo un proyecto donde poder desarrollarnos como profesionales con las habilidades y conocimientos ya adquiridos durante nuestros estudios, junto a otras personas con las mismas ambiciones profesionales, y así poder compartir y crecer en el ámbito laboral y profesional. A su vez, no solo buscamos nuestro único desarrollo personal y profesional, sino también el de nuestros clientes, ofreciéndoles un servicio de calidad. La idea principal es la de crecer juntos. Esto haría que nos posicionáramos en el mercado laboral no solo a nivel nacional, sino también internacional como una empresa seria y eficaz logrando así diferenciarnos del resto de empresas que sean posibles competidoras.

Nos basaremos en los conocimientos que adquirimos tanto en el Grado de Contabilidad y Finanzas que estamos cursando, como los que se engloban dentro del título de Técnico Superior en Administración y Finanzas que ya tenemos. Al tener una formación complementaria al Grado, nos sentimos con la capacidad tanto teórica como práctica, que, puede ayudarnos a encontrar ese factor diferenciador en comparación a nuestros compañeros, además de querer ir siempre un paso más allá del conocimiento de nuestra formación, realizando cursos de formación externa para la mejora de nuestra capacidad y entendimiento en el sector.

Pretendemos llevar a cabo este negocio finalmente en un futuro ya que a pesar de la formación que tenemos, creemos que las asesorías a día de hoy son una parte a la que no se les da la importancia que realmente tienen a la hora de crear y mantener un negocio, y que se dan por hecho en el ámbito empresarial. Pero la realidad es que la mayoría de la sociedad actualmente no tiene conocimiento y tiende a olvidar la importancia si no se encuentra dentro del sector empresarial o algún otro relacionado con el mismo. Se podría decir que resultará un salto más hacia la igualdad entre todo el territorio español, porque como todos sabemos, aún a día de hoy siguen existiendo muchas diferencias por ser un ámbito insular, encontrándonos en la era del cambio y desarrollo tecnológico. A pesar de ello, cabe destacar que por este mismo motivo tenemos ciertos beneficios fiscales de los que podemos sacar provecho para poder realizar con convencimiento la propuesta de negocio e intentar alzarnos en el mercado frente a los posibles competidores que existan en el momento de la creación y también a posteriori.

2. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LAS ASESORÍAS

En este apartado vamos a explicar las principales características de las asesorías comunes que nos podemos encontrar en nuestro entorno. Dichas asesorías, normalmente lo que ofrecen son tanto servicios fiscales, como contables. Por ello, a continuación, nombraremos algunas de las labores que las asesorías suelen realizar en estas dos áreas.

Las asesorías se basan en ofrecer a sus clientes todos los servicios necesarios para poder desarrollar una actividad empresarial legal, eficaz y eficiente a su vez. Todo ello le facilita al empresario o autónomo las tareas que debe llevar a cabo en el ejercicio de su actividad económica. Lo que engloba la presentación de los pagos trimestrales de tasas de impuestos, como son el IGIC o IVA, que se liquidan trimestralmente, la liquidación y presentación del IRPF que es también cada trimestre, la gestión de los pagos fraccionados y retenciones, la elaboración de los asientos contables en los libros de cuentas, la confección y presentación de los libros en el Registro Mercantil, etc.

En referencia al área fiscal, tenemos diferentes servicios que un asesor fiscal puede realizar. Entre estos servicios y funciones se encuentran estar al día en todo lo referente a las leyes tributarias, ya que es muy importante tener claro qué tipo de impuestos se debe pagar, además del plazo para los pagos, entre otros, para poder cumplir con todas las obligaciones legales.

El asesor contable podemos decir que se encarga de lo que son los balances de la empresa, el cumplimiento del Plan General de Contabilidad, es decir, la información de la situación financiera en su conjunto. El asesor fiscal está más vinculado al área tributaria. A pesar de que se pueden tratar los servicios por separado, estas dos áreas están ligadas la una a la otra, porque si se falla en el área fiscal, la información del área contable podría estar sufriendo un error, y viceversa.

2.1. FUNCIONES HABITUALES DE UN ASESOR FISCAL

En las asesorías, depende del tamaño de cada negocio, del número de trabajadores con los que cuenta y del régimen fiscal en el que se encuentra inscrita, tendremos a un solo asesor fiscal a cargo de llevar todas las labores, y también habrán empleados que se encargarán de realizar tareas más específicas, con ciertas restricciones en cuanto a responsabilidades, supervisadas por dicho asesor.

Las actividades que realiza un asesor fiscal a una empresa son muy variadas, sin embargo, algunas de las funciones más comunes son las siguientes:

- Realizar el estudio acerca de la situación jurídica de cada empresa y asesorar al cliente en función de sus intereses y circunstancias personales.
- Asesoramiento a emprendedores, es decir, acompañamiento en todas las actividades previas al inicio de un negocio o actividad económica.
- Asesoramiento acerca de todas aquellas cuestiones que estén relacionadas con la gestión y administración de la empresa.

- Orientación acerca de la realización de inversiones en activos, así como del aumento o disminución patrimonial o de los cambios de personalidad jurídica de la entidad.
- Asesoramiento en la redacción de los Estatutos Sociales.
- Asesoramiento para la constitución de sociedades en escritura notarial, así como todas las comunicaciones acerca del inicio o fin de las actividades de la empresa ante la Agencia Tributaria y ante el Registro Mercantil correspondiente.

El asesor fiscal puede representar a la empresa ante la Agencia Tributaria en los procedimientos tributarios tales como liquidaciones, inspecciones, presentación de alegaciones o para la negociación del aplazamiento de pagos. Para ello debe de haber previo consentimiento por parte de sus clientes.

También elaboran y presentan las liquidaciones periódicas de los distintos impuestos a la administración en los plazos establecidos. Algunos de las liquidaciones de impuestos que presentan son las siguientes: modelo 303, modelo 111, modelo 115, I.R.P.F, Impuesto de Sociedades, I.G.I.C, operaciones realizadas con terceros.

Los asesores fiscales también informan y advierten a sus clientes sobre el incumplimiento de las obligaciones tributarias y sus consecuencias legales.

También dan asesoramiento en materia de importación y exportación de bienes, así como la elaboración de la documentación necesaria para ello.

Es muy importante también el asesoramiento en relación con las nóminas y salarios de los trabajadores de la empresa.

El asesor fiscal debe encargarse de contrastar y administrar la información en materia tributaria acerca de la empresa a través de programas y bases de datos, cumpliendo la legislación vigente.

En general, se trata de ofrecer un asesoramiento y planificación en materia tributaria sobre las obligaciones que tenga nuestro cliente.

2.2. RESPONSABILIDADES DE UN ASESOR FISCAL

Es necesario conocer cuáles son las responsabilidades y las consecuencias a las que se enfrenta un asesor fiscal que realice de forma negligente su trabajo.

Según Dulitel (2022), si un asesor fiscal prestara un mal servicio a su cliente podría tener responsabilidades tanto civiles, penales como tributarias para ambos. La responsabilidad del asesor fiscal en el ejercicio de su actividad puede afectar a tres ámbitos: responsabilidad tributaria, responsabilidad penal y responsabilidad civil frente a su cliente por los daños causados como consecuencia de un asesoramiento defectuoso. A continuación, nombraremos brevemente las consecuencias que derivaran de esta mala práctica.

En materia de responsabilidad civil, el asesor fiscal responde frente a su cliente por los daños que se le causen que sean consecuencia de un asesoramiento defectuoso o erróneo. Ahora bien, el hecho de que se pruebe dicha negligencia o error no obliga al pago de todas las cantidades que tenga que pagar su cliente a la Administración Tributaria, sino aquellas que constituyan un perjuicio y se deriven exclusivamente de la actuación del asesor fiscal.

Respecto a la responsabilidad penal, a pesar de que el responsable penal de los delitos relativos a la Hacienda Pública es el contribuyente, el asesor fiscal puede también ser considerado como tal. Su responsabilidad penal depende de la naturaleza y características del fraude fiscal y su concreta intervención en el diseño o ejecución del plan, siempre con el necesario dolo. Es cooperador necesario cuando su intervención resulta imprescindible para la comisión del delito, o al menos de considerable trascendencia, idoneidad y eficacia en la defraudación.

En relación con la responsabilidad tributaria, tal como señala EContables (2017), la Ley General Tributaria prevé en su artículo 42.1.a) que son responsables solidariamente de las deudas tributarias las personas que colaboren activamente en la realización de una infracción tributaria, extendiéndose la responsabilidad también a la sanción.

2.3. ASOCIACIONES DE ASESORES FISCALES DE EMPRESAS

Creemos que es esencial conocer de primera mano y ampliar los conocimientos en cuanto a las asociaciones de asesores fiscales que existen, tanto en el ámbito canario como en el nacional, ya que nos ayudarán a entender la realidad de este sector. Por ello, a continuación nombraremos y explicaremos el funcionamiento, objetivos o fines de las principales asociaciones existentes de asesores fiscales de empresas.

2.3.1. ASOCIAE: Asociación de Asesores Excelentes Fiscales y Laborales

ASOCIAE se define como una asociación moderna y joven de servicios especializados en Despachos Profesionales, con más de 2.500 asesorías fiscales y laborales (ASOCIAE, 2024). Una de sus características más importantes es que establecen como eje fundamental de desarrollo la colaboración público-privada.



Imagen 1. Logotipo de ASOCIAE.

Sus objetivos son fomentar lazos de unión entre los asociados, mejorar las relaciones con las instituciones públicas y entidades privadas de interés, optimizar la formación de responsables y empleados de las distintas empresas y colaborar en el incremento de la rentabilidad de tu negocio.

Las ventajas de la asociación son variadas y entre ellas destacan las siguientes:

- Firma en nombre de terceros

Actúa como Colaborador Social, firmando en nombre de terceros. El convenio de colaboración existente entre ASOCIAE y la Agencia Tributaria permite presentar declaraciones por vía telemática en representación de otros.

- Convenios con CCAA

Realiza diferentes gestiones, como requerimientos o tributos autonómicos, en todas las Comunidades Autónomas y otras Administraciones. En nombre de terceros y sin necesidad de desplazarse, al formar parte de ASOCIAE.

- Punto de Atención al Emprendedor

Asistencia para dar de alta a autónomos y pymes como Punto de Atención al Emprendedor (PAE). ASOCIAE y el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo han firmado un convenio por el que las asesorías socias pueden ser PAE e incrementar clientes.

- Código de Buenas Prácticas

La Asociación está incluida en el listado de Asociaciones y Colegios adheridos al Código de Buenas Prácticas de Profesionales Tributarios de la AEAT.

2.3.2. AGESFI: Asociación Española de Gestores Fiscales y Gestores de Fincas

Según su página web, AGESFI (2024), la Asociación Española de Gestores Fiscales y Gestores de Fincas se constituyó el 17 de junio de 2012, sin ánimo de lucro, con ámbito nacional, de acuerdo con lo establecido en el artículo 22 de la constitución, y al amparo de la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, y normas complementarias. Está inscrita en el Registro Nacional de Asociaciones del Ministerio del Interior con el número 600.995.



Imagen 2. Logotipo de AGESFI.

Las dos actividades que representan (Gestores Fiscales y Gestores de Fincas), son actividades de libre ejercicio, pero ambas tienen una alta responsabilidad social, tratando de dar apoyo a los emprendedores y seguridad a sus clientes, con el control de estas.

Entre los fines de esta asociación destacan las siguientes actividades.

- La representación, defensa y promoción de los intereses económicos, sociales, profesionales y culturales de los asociados, en todos los diversos aspectos de sus actividades.

- La ordenación del ejercicio de sus profesionales en base a principios de ética, independencia y responsabilidad.
- Colaborar con las administraciones públicas en el ejercicio de sus competencias en los términos previstos en las leyes.

Para llevar a cabo dichos fines potencian las siguientes medidas:

- Promover la formalización de acuerdos con entidades públicas y privadas para poder desarrollar las actividades profesionales dentro de un marco legal y favorecer el control institucional de los profesionales dentro de sus diferentes actividades mercantiles, así como favorecer a los asociados en el desarrollo de sus profesiones.
- Mantener un registro de todos los asociados numerarios individualizado por la profesión que deseen ejercer, siempre que se cumplan los requisitos necesarios para poder ejercerlas, para así, evitar el fraude y la competencia desleal dentro de cada actividad profesional
- Vigilar y controlar la buena práctica de las profesiones objeto de la asociación mediante solicitud de certificados o cualquier otro medio legal aplicable. Asimismo, se le exigirá la contratación de un seguro de responsabilidad civil en los términos mínimos que establezca la Ley según la actividad económica que desarrollen.

2.3.3. AAFC: Asociación de Asesores Fiscales de Canarias

La Asociación de Asesores Fiscales de Canarias, según consta en su página web (AAFC, 2024), se define como una entidad sin ánimo de lucro constituida en el año 1990 para la consecución de un fin común: la representación, defensa y promoción de los intereses económicos, sociales, profesionales y culturales de sus asociados. Entre sus actividades está el prestar servicios y colaborar en todo momento con la Administración Tributaria y Comunidad Autónoma, fomentar la dignificación y consideración social de los profesionales y apoyar la promoción profesional de sus asociados.



Imagen 3. Logotipo de la Asociación de Asesores Fiscales de Canarias.

La Asociación, apostando por la formación como un principio básico de su actividad y asumiendo la responsabilidad de elevar la capacitación profesional de sus asociados, no sólo organiza desde sus inicios numerosas charlas, coloquios, seminarios, cursos y jornadas sobre aspectos tributarios, sino que también colabora con otras instituciones en la organización de las mismas.

Es miembro de la Federación Española de Asociaciones Profesionales de Técnicos Tributarios y Asesores Fiscales (F.E.T.T.A.F.), organismo que agrupa actualmente asociaciones repartidas en todo el territorio nacional.

Actualmente, la asociación cuenta con unos 290 asociados distribuidos en todas las islas, menos la Graciosa.

2.4. REQUISITOS PARA CONSTITUIR UNA ASESORÍA

Existen una serie de requisitos para poder crear una asesoría, aunque sea una actividad de libre ejercicio. Es verdad que actualmente en España no es necesaria ninguna titulación específica para desarrollar esta actividad, pero sí que resulta recomendable para asegurar el éxito del futuro negocio en cuanto a conocimientos y recursos intelectuales. Aquí citaremos cada uno de los requisitos necesarios junto con algunas aclaraciones y la información necesaria.

1. Tipo de empresa.

Lo primero es establecer la manera en que vas a prestar tus servicios, que puede ser como profesional, autónomo, y empresa de servicios, constituyendo la Sociedad Profesional según la Ley de Sociedades Profesionales.

2. Licencia de apertura en el Ayuntamiento.

Licencia de apertura de actividad inocua en el Ayuntamiento (Licencia de Apertura de Actividad, 2024).

3. Licencia de publicidad exterior.

En el caso de que fuera necesario la puesta de carteles publicitarios en la vía pública, por lo tanto, no es algo obligatorio pero sí podría ser de ayuda al alza del negocio en los inicios, y posterior crecimiento.

4. Alta en el Censo y en la AEAT.

A través del modelo 036 se debe proceder a la comunicación de inicio de actividad: con anterioridad al inicio de las correspondientes actividades (Agencia Tributaria, 2024).

5. Alta Impuesto sobre Actividades Económicas.

Para darse de alta en este impuesto será necesario compilar el formulario 840 o 848 de la Agencia Tributaria. Es un trámite que puede completarse online, a través de la Sede Electrónica, o de manera presencial en cualquiera de las sedes físicas. Tendrá que ser pagado entre el día 1 de enero y el 14 de febrero del ejercicio sobre el que deba surtir efecto su aplicación.

6. Alta en la Seguridad Social como autónomo.

Hay que solicitar el alta antes de iniciar la actividad (Seguridad Social, 2024). En todo caso, se puede tramitar con una antelación máxima de 60 días. En el año 2023, la cuota

mínima es de 230 euros y la cuota máxima es de 500 euros. En el año 2024, la cuota mínima es de 225 euros y la máxima es de 530 euros.

7. Seguro de Responsabilidad Civil.

Están en la obligación de tener este seguro ya que el despacho profesional y el profesional individual son responsables de prestar un asesoramiento, pero también del resultado de ese asesoramiento. Por lo que la empresa responde ante esa responsabilidad de forma total, universal, colectiva, subsidiaria y comunicable, tanto en sociedad como individualmente frente a las reclamaciones de terceros.

8. Colaborador Social y obtención del certificado digital.

Para la presentación telemática en nombre de terceros, donde es recomendable adherirse a una asociación de asesores como las nombradas anteriormente en el apartado 2.3.

9. Licencia ambiental.

Según CEGID (2024), se debe consultar el Plan General de Ordenación Urbana del Municipio en el que se quiera abrir una asesoría. En la concejalía de Urbanismo, mediante información previa indicando tipo de industria y plano de emplazamiento, se puede comprobar si el local donde se quiere instalar la Asesoría es o no adecuado para tal uso.

3. ANÁLISIS DE MARKETING DEL PLAN DE NEGOCIO. EJEMPLO: ASESORÍA MULTISERVICIO

En este punto, pasaremos a realizar un análisis de marketing de forma generalizada de una asesoría multiservicio. Ya que es uno de los aspectos más importantes y fundamentales a la hora de empezar con la creación de cualquier negocio o idea. Este análisis es el que nos va a dar la información necesaria para saber las estrategias que se deben llevar a cabo para diferenciarnos positivamente entre los principales competidores del sector.

3.1. PROPUESTA DE VALOR

Según Antonio Arbelo Álvarez; Eduardo Parra López; Ángel Chinaa Martín y Francisco García Rodríguez (2013), cualquier empresa que aspire a ser competitiva en un mercado cada vez más incierto, no debe fijar como objetivo fundamental obtener el máximo beneficio, sino que debe establecer la obtención de beneficios máximos como el medio de alcanzar otros objetivos, los cuales en conjunto pueden ser resumidos en el concepto de crear valor.

La filosofía de la gestión de una empresa según el valor supone hacer coherentes las aspiraciones de la empresa con los procesos de gestión, enfocando las decisiones de gestión sobre los elementos clave de valor, entendiendo como tal cualquier variable que pueda influir en el valor de la empresa. Esta línea de pensamiento involucra a todos los niveles de la empresa, implica jugar

a la vez con el corto y con el largo plazo, y supone tomar decisiones fundamentadas siempre en el valor.

A continuación, nombraremos algunas de las propuestas relacionadas con el ejemplo de una asesoría multiservicio.

- Experiencia local.

Nuestro equipo estará compuesto por profesionales con un profundo conocimiento del entorno empresarial y legal en Tenerife y Canarias. Esto nos permitirá brindar asesoramiento adaptado a las necesidades y regulaciones específicas de la región.

- Servicio personalizado.

Nos comprometeremos a entender las metas y desafíos individuales de cada cliente y ofrecer así las propuestas y soluciones adecuadas en todo momento. Así como trabajar de manera cercana y colaborativa, estableciendo relaciones a largo plazo basadas en la confianza y la satisfacción del cliente.

- Calidad y precisión.

Enfoque a servicios de alta calidad, con atención al detalle y precisión en cada tarea. Cumplimiento de los plazos establecidos y superación de las expectativas de nuestros clientes en la medida de lo posible.

- Actualización constante.

Compromiso con la formación continua de nuestro equipo para estar al tanto de los cambios legislativos y tendencias en el ámbito empresarial. De esta manera, es como podremos proporcionar el asesoramiento más actualizado y relevante.

El impacto y los beneficios esperados para nuestros clientes son variados, destacando los siguientes:

- Facilitar el crecimiento empresarial. Ayudando a las empresas a desarrollarse de manera sostenible, brindándoles las herramientas y el conocimiento necesario para tomar decisiones seguras y estratégicas.
- Generar empleo. A medida que crezcamos como empresa, esperamos poder contratar a más profesionales locales, contribuyendo así al desarrollo económico de Tenerife y generando empleo de calidad.
- Fomentar la confianza empresarial. Nuestra asesoría integral busca generar un entorno de confianza y seguridad para nuestros clientes, brindándoles el respaldo y apoyo necesario en todas sus actividades empresariales.

3.2. BUSINESS MODEL CANVAS

Según Josep Capó Vicedo y Borja Ortiz Rodríguez (2015), el modelo Business Model Canvas es un concepto que permite describir el modelo de negocio de una empresa, y reflexionar sobre él. Es una propuesta de lenguaje convertido que permite fácilmente describir y gestionar modelos de negocio con el fin de desarrollar nuevas alternativas estratégicas. Es un concepto que todos en la empresa deben poder entender y debatir, y que por tanto ha de ser simple, relevante y fácilmente comprensible, pero que al mismo tiempo no simplifique en exceso el complejo funcionamiento de una empresa.

A continuación, detallaremos algunos de los aspectos relevantes en cada una de las secciones de las que se compone el Business Model Canvas.

- Segmentos de clientes.
 - Empresas locales de Tenerife que requieran servicios de asesoría fiscal, contable, laboral, jurídica y empresarial.
 - Emprendedores y startups que necesiten orientación en la creación de empresas.
 - Particulares que necesiten asesoramiento fiscal y jurídico personalizado.

- Propuesta de valor.
 - Asesoramiento integral en diferentes áreas (fiscal, contable, laboral, jurídica, empresarial), además del diseño gráfico.
 - Experiencia local y conocimiento del entorno empresarial y legal.
 - Servicio personalizado y atención cercana a las necesidades de cada cliente.
 - Calidad, precisión y cumplimiento de plazos.
 - Actualización constante para proporcionar asesoramiento actualizado

- Canales.
 - Sitio web informativo y de contacto.
 - Marketing digital y redes sociales.
 - Participación en eventos empresariales y ferias.
 - Alianzas estratégicas con otras empresas o profesionales complementarios.

- Relaciones con los clientes.
 - Relaciones personales y cercanas con los clientes.
 - Atención al cliente de calidad y respuesta rápida a consultas.
 - Establecimiento de relaciones a largo plazo basadas en la confianza.

- Fuentes de ingresos.

- Tarifas por servicios de asesoría (facturación por hora o paquetes de servicios).
- Honorarios por servicios legales.

- Recursos clave.
 - Equipo de profesionales con experiencia en áreas específicas (fiscal, contable, laboral, jurídica, empresarial).
 - Conocimiento especializado del entorno empresarial y legal en Tenerife.
 - Tecnología y software de gestión contable y fiscal.

- Actividades clave.
 - Asesoramiento fiscal, contable, laboral, jurídico, empresarial y de diseño gráfico.
 - Elaboración de informes financieros y estados contables.
 - Preparación y presentación de declaraciones fiscales.
 - Gestión de nóminas y contratos laborales.
 - Asistencia en la creación de empresas y planes de negocio.
 - Investigación y seguimiento de la legislación y regulaciones actualizadas.

- Socios clave.
 - Alianzas estratégicas con bufetes de abogados para servicios legales especializados.
 - Colaboraciones con empresas de servicios complementarios, como auditorías o consultorías financieras.

- Estructura de costes.
 - Salarios y honorarios del equipo de profesionales.
 - Gastos de oficina y equipos.
 - Marketing y promoción.
 - Capacitación y desarrollo profesional.

- Flujo de ingresos.
 - Ingresos generados por los honorarios y tarifas cobrados a los clientes por los servicios.

3.3. ANÁLISIS PESTEL

Según González y Barrionuevo (2018), el análisis PESTEL es una técnica de análisis de negocio que permite determinar el contexto en el que definimos la actividad empresarial, y a su vez posibilita el diseño de estrategias para poder defenderse, aprovecharse o adaptarse a todo aquello que afecta al sector o mercado. Cabe destacar que es necesario diferenciar dos niveles del entorno: el general y el específico.

Esta serie de factores nos pueden influir en la demanda de servicios, las oportunidades y desafíos, así como en las decisiones estratégicas y operativas de nuestra empresa. Es de vital importancia monitorear y adaptarse a estos factores para mantener la relevancia y el éxito en el mercado local de Tenerife y Canarias.

A continuación, basándonos en Giraldo y Godes (2022), desarrollamos en detalle cada uno de los posibles factores que deberíamos tener en cuenta.

- Factores Políticos.
 - Legislación y regulaciones fiscales, contables, laborales y jurídicas locales y nacionales que afectan a los servicios de asesoría en Tenerife y Canarias.
 - Políticas gubernamentales relacionadas con la promoción empresarial y el emprendimiento en la región.
 - Estabilidad política y gobernabilidad en Canarias, que pueden influir en el clima empresarial y la confianza de los clientes.

- Factores Económicos.
 - Situación económica general de Tenerife y Canarias y su impacto en la demanda de servicios de asesoría.
 - Tasas de crecimiento económico y desarrollo empresarial en la región.
 - Políticas fiscales y financieras que afectan a las empresas y los particulares, como pueden ser los impuestos y las tasas de interés.
 - Disponibilidad de financiación para el establecimiento y crecimiento de empresas en Canarias.

- Factores Sociales.
 - Perfil demográfico de la población de Tenerife y Canarias con sus necesidades de asesoría.
 - Cambios en el comportamiento de los consumidores y empresarios de la región, como la preferencia por la sostenibilidad y la responsabilidad social.
 - Tendencias laborales y de empleo en Tenerife y Canarias, como la demanda de servicios de externalización y consultoría.

- Factores Tecnológicos.
 - Avances tecnológicos en software de gestión contable y fiscal, que permitan una mayor eficiencia de los servicios de asesoría en Tenerife y Canarias.
 - Uso de herramientas digitales y plataformas en línea para ofrecer servicios y comunicarse con los clientes.
 - Ciberseguridad y protección de datos, aspectos críticos para garantizar la confidencialidad y la integridad de la información de los clientes.

- Factores Ambientales.
 - Conciencia y preocupación creciente por la sostenibilidad y el impacto ambiental de las empresas en Tenerife y Canarias.
 - Normativas ambientales y de responsabilidad social corporativa en la región que pueden afectar a las prácticas empresariales y los informes financieros.

- Factores Legales.
 - Cambios en la legislación fiscal, contable, laboral y jurídica que requieren actualización y adaptación de los servicios de asesoría en Tenerife y Canarias.
 - Regulaciones específicas para determinadas industrias o actividades empresariales en la región que deben ser consideradas en la prestación de servicios de asesoría.

3.4. ANÁLISIS DAFO

Según Antonio Arbelo Álvarez; Eduardo Parra López; Ángel Chinaa Martín y Francisco García Rodríguez (2013), el análisis DAFO es uno de los puntos imprescindibles para poder diseñar un buen plan estratégico, que consiste en el reconocimiento de las áreas en que la empresa presenta ventajas y desventajas competitivas, así como la detección de los cambios futuros, tanto beneficiosos como perjudiciales.

Este análisis nos ayudará a tener una visión global de los factores tanto internos como externos que podrían influirnos en la creación y desarrollo de nuestra asesoría. Con ello podremos formular las estrategias adecuadas para tener el éxito y sostenibilidad esperado.

- Fortalezas.
 - Experiencia y conocimiento local: Contar con profesionales especializados en el entorno empresarial y legal de Tenerife proporciona una ventaja competitiva.
 - Amplio espectro de servicios: Ofrecer una gama completa de servicios de asesoría, incluyendo fiscal, contable, laboral, jurídica, empresarial y servicio de diseño gráfico,

permite brindar soluciones integrales y satisfacer las diversas necesidades de los clientes en un mismo espacio.

- Calidad y precisión: Mantener altos estándares de calidad y precisión en los servicios ofrecidos, garantizando informes y análisis confiables y exactos, contribuirá a ganar la confianza y lealtad de los clientes.
 - Relaciones cercanas con los clientes: Establecer relaciones sólidas y a largo plazo con los clientes, brindando atención personalizada y siendo receptivos a sus necesidades, lo que generará confianza y fidelidad.
-
- Debilidades.
 - Competencia: El sector de asesoría en Tenerife es competitivo, lo que puede suponer un desafío para destacarse y captar clientes en un mercado saturado.
 - Dependencia de la demanda local: La asesoría está influenciada por la actividad empresarial en Tenerife, lo que puede llevar a variaciones en la demanda de servicios en función de la situación económica y empresarial de la región.
-
- Oportunidades.
 - Crecimiento empresarial: Existe un potencial de crecimiento, ya que muchas empresas necesitan servicios profesionales de asesoramiento para impulsar su desarrollo y maximizar su éxito.
 - Emprendimiento y startups: El entorno empresarial en Tenerife es propicio para el surgimiento de emprendedores y startups, lo que representa una oportunidad para ofrecer servicios de asesoría en la creación de empresas y planificación financiera.
 - Digitalización: La adopción de tecnología y servicios en línea brinda oportunidades para optimizar la eficiencia operativa, llegar a un público más amplio y mejorar la experiencia del cliente.
-
- Amenazas.
 - Cambios legislativos: Los cambios en la legislación fiscal, contable, laboral y jurídica pueden requerir una actualización constante y adaptación de los servicios ofrecidos, lo que puede representar un desafío en términos de recursos y capacitación.
 - Competidores establecidos: La presencia de asesorías ya establecidas en el mercado de Tenerife puede dificultar la captación de clientes nuevos.
 - Inestabilidad económica: Las fluctuaciones económicas podría afectar la demanda de servicios de asesoría, especialmente en momentos de recesión económica.

3.5. MODELO DE 5 FUERZAS DE PORTER

A través de este modelo las organizaciones miden u obtienen información de sus principales competencias, que se dirigen al mismo segmento de clientes y entornos volátiles, inciertos, complejos y ambiguos.

Con esta estrategia podremos saber cómo contrarrestar las amenazas y aprovechar las oportunidades previamente nombradas en el análisis DAFO.

- Rivalidad entre competidores existentes.

Competencia local: La rivalidad entre asesorías establecidas en Tenerife puede ser alta, ya que se compite por el mismo grupo de clientes. La diferenciación de servicios, la calidad y la reputación son factores clave para destacar en el mercado.

- Amenaza de nuevos competidores.

Barreras de entrada: La barrera de entrada en el sector de la asesoría puede ser relativamente baja en términos de requisitos legales, pero la competencia establecida y la necesidad de construir una reputación sólida pueden dificultar la entrada de nuevos competidores.

- Amenaza de productos o servicios sustitutos.

Internalización de servicios: Algunas empresas pueden optar por mantener servicios de asesoría internos en lugar de contratar a una asesoría externa. Esto representa una amenaza de sustitución, especialmente para empresas más grandes con recursos suficientes para contar con un equipo interno de expertos.

- Poder de negociación de los clientes.

Cientes informados: Los clientes de servicios de asesoría suelen ser conscientes de sus opciones y pueden comparar entre diferentes proveedores a elegir. Esto puede aumentar su poder de negociación y presionar a las demás asesorías para ofrecer servicios de calidad a precios competitivos.

- Poder de negociación de los proveedores

Dependencia de proveedores clave: Las asesorías pueden depender de proveedores de software de gestión, bases de datos o recursos humanos especializados. Si los proveedores

tienen un poder de negociación significativo, pueden influir en los costos y la calidad de los servicios a ofrecer.

4. PLAN DE NEGOCIO. EJEMPLO DE UNA ASESORÍA MULTISERVICIO

Por último, idearemos un plan de negocio del ejemplo de futuro proyecto empresarial de la asesoría multiservicio, SYD Canarias, S.L. El plan de negocio estará compuesto por los aspectos más básicos de análisis de negocio, ya que nuestras elecciones de forma y lugar así lo precisan. Aun así, tenemos la confianza de que sería un acierto y muy buena opción para su puesta en marcha en el futuro.

4.1. IDEA DE NEGOCIO

Nuestra idea de negocio es una empresa de servicios de asesoría integral con sede en Tenerife, enfocada en brindar soluciones de calidad a la vez que personalizadas a sus clientes. Todo esto bajo el nombre de SYD CANARIAS S.L. El objetivo principal es ayudar a empresas y particulares a alcanzar sus metas financieras, ofreciendo un amplio abanico de servicios que abarcan diferentes áreas, sin tener la necesidad de acudir a distintas empresas o establecimientos. Dichas áreas son:

- Asesoramiento fiscal. Brindar asesoramiento en materia de impuestos, tanto a nivel local como nacional e internacional. Nos encargaremos de la planificación fiscal y la presentación de declaraciones.
- Asesoramiento contable. Ofrecimiento de servicios contables precisos y confiables, desde la contabilización de transacciones hasta la elaboración de estados financieros. Ayudaremos a nuestros clientes a llevar el registro adecuado de sus operaciones comerciales, siempre cumpliendo con las normativas y regulaciones vigentes.
- Asesoramiento laboral. Proporcionar asistencia en relación con el ámbito laboral, donde se incluirán la gestión de nóminas, contratos laborales, seguridad social y prevención de riesgos laborales. Además de mantener a nuestros clientes al día de las posibles modificaciones de las leyes y/o regulaciones laborales.
- Asesoramiento jurídico. Con el objetivo de ofrecer asesoramiento legal en temas diversos como puede ser corporativos, contratos, propiedad intelectual, sucesiones, entre otros. Con la principal visión de proteger los intereses y derechos de nuestros clientes.
- Asesoramiento empresarial. Guiar a los emprendedores y empresarios a establecer y hacer crecer sus negocios. Proporcionaremos asesoramiento en la creación de empresas, planes de negocio, estrategias de marketing y análisis de viabilidad.

4.2. ANÁLISIS Y ELECCIÓN DE LA FORMA JURÍDICA

A la hora de elegir qué forma jurídica se acopla más a nuestras necesidades, nos hemos decantado por constituir una Sociedad Limitada (SL). Esta es una clase de asociación que permite que la responsabilidad de los empresarios, se limite al capital aportado fraccionado en

participaciones sociales, y no al patrimonio personal de los socios. Por lo que nos genera una seguridad a la hora de crear la empresa y debido a que se trata de una pequeña empresa de nueva creación, no contempla emitir acciones en el mercado de valores.

Otras ventajas que presenta una SL, son algunas como:

- Capital social bajo: El capital exigido asciende a 3000 euros.
- No existe una cantidad mínima de socios: Se puede constituir una sociedad siendo una persona únicamente (Sociedad Limitada Unipersonal)
- Ventajas fiscales: el autónomo puede constituir su sueldo propio y, reducirlo como gasto

Por otro lado, algunas desventajas son:

- Difícil transmisión de participaciones a terceros no socios: En caso de que se quiera obtener un mayor número de inversores, se dificulta bastante, ya que hay muchas restricciones legales sobre estas operaciones.
- Largo proceso de constitución: aproximadamente, una media de 40 días.
- Limitaciones en la captación de capital: No se pueden emitir acciones a bolsa, por lo que eso crea una limitación en términos económicos.

4.3. LOCALIZACIÓN DEL NEGOCIO

SYD Canarias, S.L. estará ubicado en el municipio de San Cristóbal de La Laguna. Para ahorrar en costes, hemos llegado a la conclusión de buscar soluciones viables para evitar realizar un gran desembolso inicial. Esta postura nace debido a que uno de los factores o motivos principales que más dificultan el emprender o iniciar una actividad, es el riesgo y el esfuerzo económico tan grande que hay que realizar en los aspectos inmobiliarios. Por ello, hemos decidido localizar y establecer nuestra empresa en un espacio coworking.

Hablamos de Tria Work Business Center. Este centro de trabajo se encuentra ubicado en el centro de La Laguna, exactamente en la Calle Luciano Ramos Diaz, número 1 (Tria Work Center, 2024). Este centro cuenta con numerosos recursos a través del alquiler de despachos.



Imagen 4. Localización del centro. C/ Luciano Ramos Díaz, San Cristóbal de La Laguna.

De esta manera, no solo obtenemos un espacio donde trabajar y ubicar nuestra empresa, sino que contamos además con servicios y espacios como son:

- Sala de reuniones.
- Aula magna de formación.
- Office.
- Zona de descanso.
- Recepción.
- Wifi y suministros.
- Servicio de impresión y fotocopias.
- Material de papelería.
- Acceso 24 horas al centro.
- Recepción de paquetería.



ALQUILA TU DESPACHO & TODO INCLUIDO

Con todas las comodidades!

Un centro de trabajo de grandes dimensiones ubicado en el centro de La Laguna (Tenerife), con numerosos recursos donde el alquiler de los despachos crea sinergias profesionales.

Los despachos se pueden alquilar por días, semanas o meses.

Ahora puede tener una oficina individual con TODO sin que suponga un gran desembolso. Además tendrá a su disposición: Sala de Reuniones, Aula Magna de Formación, Cocina - Office, Zona de Descanso, Recepción, Wi-Fi, servicio de impresión y fotocopias.

Alquiler de despachos individuales de entre 20 y 35 m².

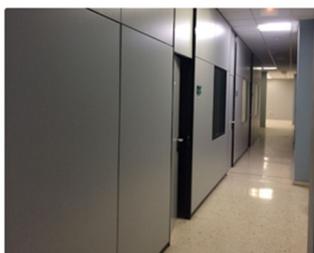


Imagen 5. Oficina e instalaciones de SYD CANARIAS S.L.

Hay varias tarifas para participar en este espacio de coworking. Nosotros, debido a la actividad que vamos a desarrollar, hemos elegido el alquiler de un despacho de 35m² con una tarifa mensual. El alquiler mensual supone un coste de 285 euros al mes con todos los servicios nombrados anteriormente. A lo que hay que añadir un pago de una fianza de 855 euros, cantidad que supondría un adelanto de 3 meses de alquiler.

Tabla 1. Gastos iniciales de alquiler.

CONCEPTO	IMPORTE
Fianza	855€
Alquiler mensual	285€
TOTAL	1.140€

4.4. MARKETING DIGITAL Y CREACIÓN DE MARCA

Para la creación de nuestra marca, página web y estrategias de marketing digital como empresa, contratamos los servicios de JFT Comunicación. Esta agencia de marketing cuenta con oficinas físicas tanto en Tenerife como en Gran Canaria (JFT Comunicación, 2024). Además, otro de los motivos para contar con ellos, es que están especializados en el mercado canario. De esta forma, buscamos un posicionamiento de nuestra marca en la mente de los consumidores, generando una conexión emocional entre la empresa y los posibles clientes.

Nosotros nos hemos decantado por el servicio básico que esta empresa ofrece. Este servicio tendría un coste de 1.500 euros por año. Incluye y recoge los siguientes servicios:

- Creación artística y gráfica de marca (logotipo)
- Página web
- Control y mantenimiento de la página web
- Plan de marketing digital personalizado
- Controles de ciberseguridad.

BIENVENIDOS SYD CANARIAS

SYD
CANARIAS

[Inicio](#)

SYD Canarias: ¡Optimiza tu Futuro Fiscal, Contable y Laboral!

En SYD Canarias, nos dedicamos a proporcionar asesoría integral en los ámbitos fiscal, contable y laboral. Con años de experiencia y un equipo de profesionales altamente cualificados, estamos aquí para ayudarte a gestionar tus obligaciones y optimizar tus recursos.

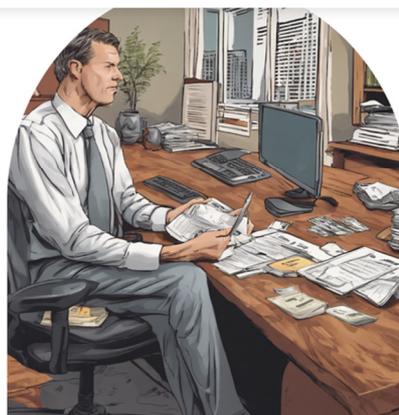


Imagen 6. Portada inicial de la página web de SYD CANARIAS S.L.



Imagen 7. Logotipo de SYD CANARIAS S.L.

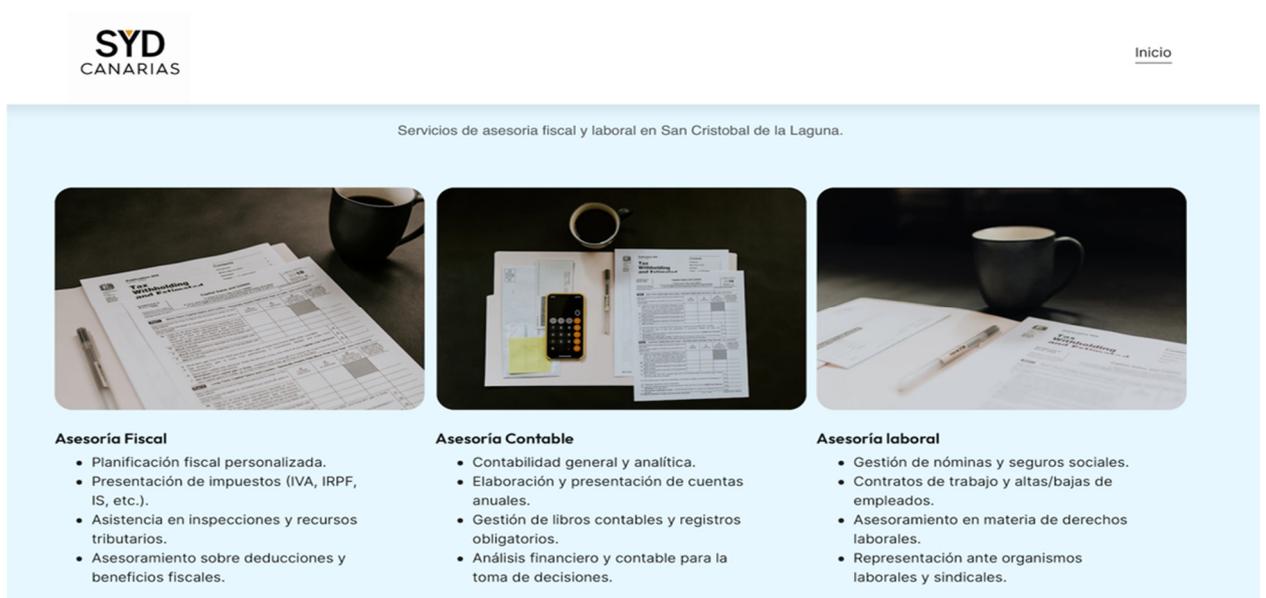


Imagen 8. Apartado de servicios ofrecidos en la página web de SYD CANARIAS S.L.

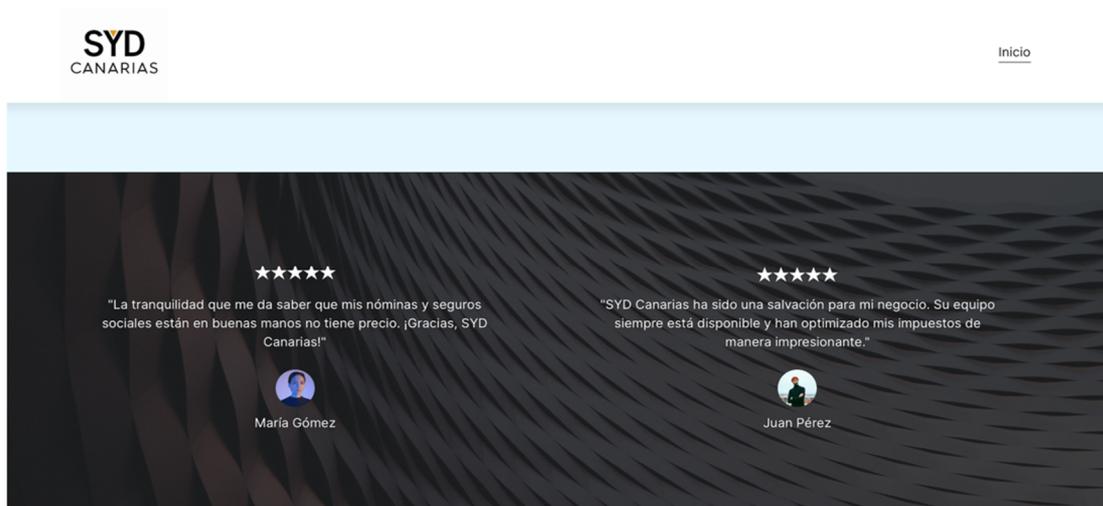


Imagen 9. Tablón de comentarios para clientes y empresas en la página web.

¿Qué documentación necesito para contratar sus servicios?

Necesitarás tu DNI/NIE, documentos fiscales y contables actuales, y cualquier otro documento relacionado con tus obligaciones fiscales, contables o laborales.

¿Cómo pueden ayudarme a ahorrar en impuestos?

Realizamos una planificación fiscal estratégica para maximizar tus deducciones y beneficios fiscales, asegurando el cumplimiento de la normativa vigente.

¿Ofrecen servicios para autónomos y pequeñas empresas?

Sí, ofrecemos servicios adaptados tanto para autónomos como para pequeñas y medianas empresas, ajustándonos a las necesidades específicas de cada cliente.

¿Qué sucede si tengo una inspección de Hacienda?

Te representamos y asesoramos durante todo el proceso de inspección, preparando la documentación necesaria y respondiendo a cualquier requerimiento del organismo tributario.

Imagen 10. Apartado de preguntas frecuentes en la página web.

Nombre

Correo electrónico*

Mensaje*

Enviar mensaje

Imagen 11. Apartado de contacto directo con la asesoría de la página web.

El enlace de acceso a la página web de la asesoría es <https://sydcanarias.online/>.

4.5. PRONÓSTICO DE INGRESOS

El pronóstico inicial de ingresos lo hemos elaborado a partir de una tabla orientativa, donde nos hemos basado en los servicios, cuotas y número de clientes con los que esperamos contar, y que desarrollamos en profundidad a continuación de la misma.

Tabla 2. Estimación de ingresos.

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
68.935 €	102.285€	118.700 €	127.225 €	164.600 €

En el primer año de la presente tabla, estimamos unos ingresos totales de 68.935 euros. Esta estimación viene desglosada de la siguiente manera: se estima que habrá 34 clientes con una suscripción básica mensual de 90€. En la categoría de clientes en tarifa avanzada, estimamos unos 4 clientes con un importe de 250€ mensuales. Seguidamente, con servicios específicos como las declaraciones de rentas, se esperan unas 75 a un precio de 65€. Con el resto de los servicios individuales o personalizados, estipulamos unos ingresos de 60.000€.

En el segundo año, con unos ingresos totales de 92.285 euros, pasamos a unas previsiones de 44 clientes de suscripción básica y 7 con tarifa avanzada. En cuanto a los servicios especiales como la declaración de la renta contamos con 85 a un precio de 75 euros. En cuanto al resto de ingresos individuales, obtenemos una cifra de 80.200 euros.

En el tercer año, el número de clientes básicos pasa a 60, pero con un coste mensual de 100 euros mensuales. La tarifa avanzada, también aumenta hasta los 275 euros mensuales con una cuota de clientes de 12 miembros. Con relación al servicio de la declaración de la renta, aumenta su precio a los 90 euros mensuales y un número de 110 servicios. Con el resto de la actividad, conseguimos un total de 100.000 euros en el curso del ejercicio.

En el cuarto año, aumentamos a 68 el número de clientes en categoría de tarifa básica y en 15 en tarifa avanzada. Ambas mantienen el precio del año pasado en 100 euros una, y 275 euros la otra. En cuanto al servicio de declaración de la renta, llegamos a un número de 120 al mismo precio del año anterior, 90 euros. El resto de la actividad nos presenta unos ingresos de 115.000 euros.

En el quinto y último año, la empresa sigue aumentando su cartera de clientes. La primera de ella catalogada como básica, presenta unos 75 clientes, mientras que la segunda, denominada "avanzada" cuenta con 18 clientes. Ambas carteras mantienen el precio del año anterior. En cuanto a servicios especiales como la declaración de la renta, nos situamos en 135 servicios al mismo precio de 90 euros. El resto de los ingresos ascienden a 130.000 euros.

4.6. SALARIOS

En cuanto a los salarios, nos hemos basado en las tablas salariales iniciales del año 2024 del VII Convenio Colectivo de Despachos Técnicos Tributarios y Asesores Fiscales, ya que es el que mejor abarca todos los servicios que prestaremos.

Con nuestra formación nos encontramos en la categoría de Titulado Superior, lo cual mantendremos a lo largo de los años pronosticados.

En el año 1, debido a que estamos iniciando la actividad y para evitar incrementar los gastos, sólo estaremos nosotras realizando todas las funciones que la actividad demande.

En el año 2, contrataremos a un auxiliar administrativo-contable. Se dedicará a operaciones elementales administrativas y de ofimática, tales como archivo, mecanografiado, cobro contado, introducción de datos en ordenadores, liquidaciones en máquinas y, en general, las puramente mecánicas inherentes al trabajo, pudiendo realizar gestiones que no requieren conocimientos específicos.

En el año 3, añadiremos a la plantilla a otro auxiliar-administrativo, que realizará las mismas tareas que el contratado anteriormente, dándole así apoyo a este.

Finalmente en el año 4, la contratación será de un administrativo-contable. Este último se encargará de realizar labores y trámites administrativos que requieran conocimientos de la técnica administrativa, desarrollando tareas de gestión ante las Administraciones Públicas, con iniciativa y siempre bajo responsabilidad restringida de un superior.

Tabla 3. Salarios.

CATEGORÍA AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CONTABLE	24.475, 51	24.475, 51	24.475, 51	24.475, 51	24.475, 51
CONTABLE	24.475, 51	24.475, 51	24.475, 51	24.475, 51	24.475, 51
AUXILIAR- ADMINISTRATIVO		15.876	15.876	15.876	15.876
AUXILIAR- ADMINISTRATIVO			15.876	15.876	15.876
ADMINISTRATIVO- CONTABLE				18.112, 55	18.112, 55

4.7. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

En la siguiente tabla, donde representamos y calculamos una estimación de las pérdidas y ganancias iniciales de la asesoría. Vemos como los ingresos por la prestación de servicios, aumentan según las estimaciones calculadas. En cuanto a los sueldos y salarios, estos aumentan cada año debido al aumento de servicios y tareas que cumplimentar. En el segundo año, se incluiría un empleado nuevo por primera vez. Esta acción se verá repetida en el tercer y cuarto año con la contratación de un empleado más por año. El arrendamiento se mantiene igual a partir del segundo año, ya que el importe no varía, a diferencia del primer año, donde hay que tener en cuenta el importe inicial de la fianza. Seguidamente, los costes del servicio de marketing, se mantiene de la misma manera a lo largo de los años. Ya que decidimos mantener la misma cuota y paquete de servicios.

Tabla 4. Cuenta de Pérdidas y Ganancias.

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Prestación de servicios	68.935	102.285	118.700	127.225	164.600
Sueldos y salarios	- 48.951,02	- 64.827,02	- 80.703,02	- 98.815,57	- 98.815,57
Arrendamiento	- 4.275	- 3.420	- 3.420	- 3.420	- 3.420
Publicidad	- 1.500	- 1.500	- 1.500	- 1.500	- 1.500
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	14.208,98	32.537,98	33.076,98	23489,43	60.864,43
Gastos financieros	-60	-60	-60	-60	-60
RESULTADO FINANCIERO	-60	-60	-60	-60	-60
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	14.148,98	32.477,98	33.016,98	23.429,43	60.804,43
Impuesto de sociedades (25%)	3.552,24	8.134,49	8.269,24	5.872,35	15.216,10
RESULTADO DEL EJERCICIO	10.656,74	24.403,49	24.807,74	17.617,08	45.648,33

El resultado de explotación, a lo largo de los ejercicios, va en aumento. Excepto en el cuarto año, donde debido a la contratación de un especialista más y la seguridad social a cargo de la empresa, es menos en comparación al año anterior. Pero se ve recuperado al año siguiente con un resultado de 45.603,32 euros.

Por otro lado, el resultado financiero existente, corresponde a las comisiones que La Caixa nos cobra por el mantenimiento y la existencia de la cuenta bancaria de la empresa (La Caixa, 2021). Este importe se debe a que cumplimos con los requisitos de ingresos.

Finalmente, en cuanto al impuesto de sociedades, es positivo desde el primer año. Es decir, al obtener resultados positivos, debemos pagar el impuesto desde el primer año. Este aumenta a lo largo de los siguientes años, excepto en el cuarto, donde la cantidad a pagar en comparación a los años anteriores es menor. Ya que, como se ha nombrado anteriormente, el resultado de ese año también disminuye.

5. CONCLUSIONES

A pesar de que la competencia en el mundo de las asesorías fiscales y contables es alta, también es verdad que existe una demanda de servicios muy elevada. Y sabemos que, aunque nos encontremos en la era del desarrollo digital, que avanza a pasos agigantados, aún siguen siendo necesarios y esenciales este tipo de negocios, por lo que hemos visto la necesidad de explorar las oportunidades que pueden aparecer.

A partir de la información básica recopilada, hemos procedido a realizar un análisis de marketing de lo que se clasificaría como una asesoría multiservicio, junto con un plan de negocio muy sencillo. Hemos analizado las principales características de las asesorías, la labor e importancia del trabajo desarrollado por los asesores fiscales y contables, así como las diferentes asociaciones de asesores fiscales y contables existentes a nivel nacional y autonómico, junto con los requisitos más comunes a la hora de poder constituir un negocio de este tipo. Respecto al análisis de marketing y plan de negocio, nuestro análisis se encuentra enfocado en un ejemplo de asesoría que en un futuro nos gustaría llevar a cabo por nosotras mismas.

Nuestra elección nació a partir de la propia curiosidad de conocer más acerca de la principal profesión relacionada con el grado. Además, como personas con ambiciones profesionales futuras, queríamos estudiar y replantearnos la posibilidad de crear una asesoría propia donde aprender día a día del mundo laboral real. Sin embargo, nos enfrentábamos a uno de los mayores miedos a la hora de emprender, y es el gran esfuerzo económico que eso supone. Por ello, creamos SYD CANARIAS S.L. No solo con la idea de que pudiera solucionar necesidades a terceros, sino que también, empezara solucionando nuestra propia necesidad como emprendedoras jóvenes.

Llegados a este punto, concluimos con un proyecto que nos acerca y nos abre las puertas del conocimiento sobre esta profesión tan bonita y necesaria en la sociedad actual y, además, con la firme convicción de que nuestro proyecto de negocio es posible en el mundo real, incorporando un aire más moderno y actual al sector de la asesoría fiscal y contable.

6. REFERENCIAS

AAFC (2024). AAFC: Asociación de Asesores Fiscales de Canarias. Visto en <https://asesoresfiscalesdecanarias.org/la-asociacion/>

Agencia Tributaria (2024). Alta en el Censo y en la AEAT. Visto en <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/procedimientoini/G322.shtml>.

AGESFI (2024). AGESFI: Asociación Española de Gestores Fiscales y Gestores de Fincas. Visto en <https://www.agesfi.es/conocenos.html>

Arbelo Álvarez; Antonio, Parra López; Eduardo, China Martín, Ángel y García Rodríguez, Francisco (2013). Propuesta de Valor y Análisis DAFO. Visto en el libro “Manual de Dirección de empresas”

ASOCIAE (2024). ASOCIAE: Asociación de Asesores Excelentes Fiscales y Laborales. Visto en <https://asociae.com/>

Capó Vicedo, Josep y Ortiz Rodríguez, Borja (2015). BUSINESS MODEL CANVAS. Visto en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5266035>

CEGID (2024). CEGID, Club del Asesor. Licencia Ambiental. Visto en <https://clubdelasesor.com/como-crear-asesoria/>

Dulitel, Álvaro (2020). ¿Qué es un asesor fiscal y cuáles son sus funciones? Visto en <https://www.epae.es/que-es-un-asesor-fiscal>.

EContables (2017). ¿Qué tipo de Responsabilidad puede exigirse al Asesor Fiscal? Visto en <https://www.econtables.es/responsabilidad-exigir-asesor-fiscal/>.

González Benitez, Nellys y Barrionuevo de la Rosa, César (2019). Análisis PESTEL. Neutrosophic Computing and Machine Learning, Vol. 5, 2018.

JFT Comunicación (2024). Marketing digital y creación de marca. Visto en <https://www.jftcomunicacion.es/es/>

La Caixa (2021). Documento informativo de las comisiones bancarias. Visto en <https://www.caixabank.es/deployedfiles/particulares/Estaticos/pdf/Cuentas/25052020DICCuentaCorrienteESP.PDF>

Licencia de Apertura de Actividad (2024). Requisitos para constituir una asesoría. Visto en <https://licencia-apertura-actividad.info/licencia-apertura-santa-cruz-tenerife/>

Marcela Giraldo, Lina y Godes Naranjo, Esteban (2022). Análisis Pestel y su incidencia sobre la planeación estratégica: una aproximación en tiempos de COVID-19 (2022). Modelo de 5 Fuerzas de Porter. Revista Semillas del Saber, Vol.1, num. 1.

Seguridad Social (2024). Alta en la Seguridad Social como autónomo. Visto en <https://www.seg-social.es/wps/portal/wss/internet/Trabajadores/Afiliacion/32765/32774/32817>

SYD CANARIAS S.L (creación propia). Marketing digital y creación de marca. Visto en <https://sydcanarias.online/>

Tria Work Center (2024). Tria Work, Business Center La Laguna. Visto en <https://triaworkcenter.com/>