



Maestría en Dirección de Empresas

Título del Trabajo Final: “TAXLEAF Kissimmee – Franquicia
Contable Impositiva en el Estado de
Florida, EEUU”

Autor: Romina Julieta Oviedo Pérez

Nro. Legajo: LU1011295

Director del Trabajo Final: Eugenio Pablo TIGANI

Grado obtenido del director: Doctor en Ciencia Política

Institución a la que pertenece: UBS UADE Business School

Cohorte MBA 2022 - Fecha de entrega: julio 2023

DEDICATORIA

A mis hijos Francisco, Santiago y Lucía que con su compañía y aguante han sabido entender lo importante de este proyecto para mi carrera y me han alentado a seguir creciendo siempre.

A mi madre, que hoy no está entre nosotros, pero que siempre me inculcó los valores del esfuerzo y sacrificio que tanto me ayudaron a través de los años a ser quien soy hoy.

A mi esposo Alejandro, por su apoyo constante, por su confianza y por su amor incondicional que tanto me motiva.

AGRADECIMIENTOS

A todas las autoridades y profesores de la Escuela de negocios de UADE, por su profesionalismo, su pasión por explicar y por compartir todas sus experiencias personales y profesionales.

A mis compañeros del Grupo 4, por estos excelentes dos años de trabajo juntos, por todos los momentos compartidos, las reuniones, discusiones, días de mucho análisis de casos y encuentros postpandemia.

Al Dr. Pablo Tigani, por compartir su enorme conocimiento, por sus consejos, dedicación y colaboración en la realización de este Plan de Negocios.

PLAN DE NEGOCIOS PARA



Contenido

DEDICATORIA	1
AGRADECIMIENTOS	1
Abstract.....	5
Resumen Ejecutivo.....	6
Introducción de la Industria de los Servicios Contables e Impositivos.....	7
Servicios de TaxLeaf Kissimmee	8
Estacionalidad	9
El Futuro del Negocio	9
DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	11
Romina J Oviedo Pérez.....	12
Misión.....	13
Visión.....	13
¿Por qué “Leaf”? Valor agregado de nuestra industria.....	13
Ventajas de “Going Green”	14
Modelo de Negocios CANVAS	15
Servicios ofrecidos	18
Ubicación	20
ANÁLISIS ESTRATÉGICO.....	21
ANÁLISIS DEL ENTORNO	21
PESTEL y Análisis del Macroentorno.....	21
Factores Políticos	22
Factores Económicos	22
Factores Sociales	24
Factores Tecnológicos	25
Factores Ambientales	25
Análisis del Microentorno.....	26
Análisis de las 5 Fuerzas de Michael Porter	26
Amenaza de Nuevos Competidores.....	26
Poder de Negociación con los Proveedores.....	27
Poder de Negociación con los Compradores.....	27
Amenaza de Servicios Sustitutos	28
Rivalidad entre los Competidores existentes	28
ANÁLISIS FODA	29
Fortalezas	29
Debilidades	29
Oportunidades	30

Amenazas	31
Plan de Marketing.....	32
Las 4 Ps de Marketing	32
Producto	32
Precio	33
Plaza.....	33
Promoción	34
Networking	34
Seminarios y Webinars	34
Grupos especializados	35
Marketing en Internet.....	35
Canales de Redes Sociales	35
Análisis de los Competidores	37
Los Competidores.....	37
Ventajas sobre los competidores.....	37
SOSTENER EL VALOR	41
Adquisición de Clientes	41
Mercados Nuevos => Servicios Actuales	42
Mercados Nuevos => Servicios Nuevos.....	42
Mercados Actuales => Servicios Actuales.....	42
Mercados Actuales => Servicios Nuevos	43
La necesidad de integración.....	44
Retención de Clientes.....	44
Matriz BCG – Boston Consulting Group	44
Organigrama.....	47
Personal.....	48
Detalle de Tareas.....	49
Manager General.....	49
Supervisor Contador/a.....	50
Asistente Administrativo	52
Monto de la inversión	53
PROYECCIÓN FINANCIERA	54
Análisis del Punto de Equilibrio	54
Tabla de Análisis del Punto de Equilibrio.....	54
Proyección del Primer Año	56
Proyección a 5 años	58
VALOR ACTUAL NETO (VAN) Y TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).....	61
ESCENARIOS	61

Escenario Base	62
Recupero de la Inversión - Período de Payback descontado	63
Escenario Optimista	65
Escenario Pesimista	67
ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	68
CONCLUSIÓN	70
BIBLIOGRAFÍA.....	73
Libros.....	73
Internet	75
ANEXO I	75
ANEXO II	76
ANEXO III	81

Abstract

OPC AND SONS LLC (The Company) is a Limited Liability Company organized in Kissimmee, Florida, and incorporated in August 2022 for the purpose of operating a TaxLeaf.com INC franchise location. OPC AND SONS does business as Tax Leaf Kissimmee (DBA, Doing Business As) and offers a variety of bookkeeping, tax filing, payroll, and a large number of corporate support services. These services can be provided online or at Tax Leaf Kissimmee physical offices.

The shareholders of the Company are Romina Julieta Oviedo Pérez and Alejandro Martín Cancelos. Romina Julieta Oviedo Pérez is an Argentine entrepreneur with more than ten years of experience as an Accountant and Lawyer in her country. She has extensive experience in administration, accounting, and other corporate and legal consulting services.

Tax Leaf Corporate has been in the Accounting Business since 1976. It uses almost no paper or petroleum-based ink to reduce the intensive footprint accounting and tax service firms produce each year. The Company also takes advantage of today's digital age by allowing tax documentation to be submitted online to the IRS and other local and federal services.

Tax Leaf is part of the "GO GREEN" community for business professionals. Its goal is to be the first fully digital, modern accounting firm on the planet and for the planet, eliminating waste, reducing consumption, conserving our natural resources by reducing pollution.

A good business plan is key to the initial and future success of the new company. It describes and analyzes the business of OPC AND SONS LLC in the United States, the investment made and the expected earnings potential of the company for the next five years.

Resumen Ejecutivo

OPC AND SONS LLC (La Compañía) es una Compañía de Responsabilidad Limitada organizada en KISSIMMEE, FL, e incorporada en agosto de 2022 con el propósito de operar una ubicación de la franquicia TaxLeaf.com INC. OPC AND SONS hace negocios como TaxLeaf Kissimmee (DBA, Doing Business As) y ofrece una variedad de servicios de contabilidad, declaraciones de impuestos, nómina y diversos servicios de apoyo corporativo. Estos servicios se pueden proporcionar en línea o en las oficinas físicas de TaxLeaf Kissimmee.

Los accionistas de la Sociedad son Romina Julieta Oviedo Pérez y Alejandro Martín Cancelos. Romina Julieta Oviedo Pérez es una emprendedora argentina con más de diez años de trayectoria como Contadora y Abogada en su país. Tiene amplia experiencia en administración, contabilidad y otros servicios de consultoría corporativa y legal.

TaxLeaf Corporate ha estado en el negocio contable desde 1976. Casi no utiliza papel ni tinta a base de petróleo para reducir la intensa huella que las empresas de servicios de contabilidad e impuestos producen cada año. La Compañía también aprovecha la era digital actual que permite enviar documentación fiscal en línea al IRS y a otros servicios locales y federales.

TaxLeaf es parte de la comunidad "GO GREEN" para profesionales de negocios. Su objetivo es ser la primera empresa de contabilidad moderna y completamente digital en el planeta y para el planeta, eliminando el desperdicio, reduciendo el consumo, conservando nuestros recursos naturales al reducir la contaminación.

Un buen plan de negocios es clave para el éxito inicial y futuro de la nueva empresa. En éste se describe y se analiza el negocio de OPC AND SONS LLC en los Estados Unidos, la inversión realizada y el potencial de ganancias esperado de la compañía para los próximos cinco años.

Introducción de la Industria de los Servicios Contables e Impositivos

La industria de servicios de preparación de impuestos experimentó un ligero retroceso durante la época de la Gran Recesión del 2008 en EEUU, debido a la caída del empleo nacional y una disminución en el ingreso disponible.

Sin embargo, la industria se recuperó en 2011 cuando la tasa de desempleo nacional mejoró y los ingresos de la población aumentaron, a medida que más estadounidenses debían presentar declaraciones de impuestos. Aun así, el panorama de la industria ha comenzado a cambiar, y las preferencias de los consumidores se inclinan cada vez más hacia los operadores que brindan opciones de presentación en línea. Si bien se espera que la mejora de las condiciones económicas respalde el crecimiento de los ingresos de la industria durante los próximos cinco años, el desempeño de algunos profesionales de contabilidad e impuestos podrá verse afectado, ya que los proveedores en línea amenazan a los establecimientos físicos tradicionales.

Por otro lado, la enorme crisis que atraviesan los países latinoamericanos hace que mucha gente esté muy interesada en invertir o hacer negocios en países más estables en cuanto a economía y reglas. Es por eso que, después de la pandemia del COVID 19 y la crisis mundial que provocó, mucha gente ha privilegiado sus inversiones en los Estados Unidos.

El mercado en la industria de los servicios de contabilidad e impuestos en los EEUU ha crecido un 1,7 % anual en promedio entre 2018 y 2023.

Servicios de TaxLeaf Kissimmee

Hay pocas barreras para entrar en la industria. Una operatoria del negocio a gran escala no es esencial para competir, y esto se refleja en el hecho de que hay una gran cantidad de pequeñas empresas, incluidas las de propietarios únicos, conocidas como empresas unipersonales, que operan en la industria.

“Los cuatro principales actores de la industria representan menos del 40,0 % de la cuota de mercado total y el 84,1 % de las empresas no son empleadores. Sin embargo, para competir contra los jugadores más grandes de la industria, las empresas generalmente necesitan establecer una reputación, lo cual es difícil dado el gran grupo de operadores en la industria. Como resultado, muchas empresas pequeñas optan por unirse, en lugar de competir con las empresas más grandes de la industria, que son todas franquiciadoras”.¹

¹IBIS World, “Tax Preparation Services in the U.S.”, April 2015.

Estacionalidad

Uno de los aspectos más notables de la industria de preparación de impuestos es su estacionalidad: la industria tiene un gran volumen de trabajo especialmente durante los cuatro meses anteriores al 15 de abril, el día en que vencen las declaraciones de impuestos sobre la renta de las personas. Debido a esta realidad, las Empresas de Servicios de Preparación de Impuestos deben considerar en incorporar otros servicios corporativos como Liquidación de Nóminas, Constitución de Empresas, Seguros, Servicios Web y Asesoría Legal y Financiera.

El Futuro del Negocio

Los preparadores de impuestos que reciben una compensación por preparar y presentar declaraciones de impuestos deben registrarse y obtener un Número de identificación fiscal de preparador (PTIN) y un Número de identificación de presentación electrónica, según corresponda. La industria de preparación de impuestos incluye abogados, contadores públicos certificados, agentes registrados y preparadores de impuestos con o sin licencia. Tres segmentos generales comprenden la industria y pueden identificarse por su registro de obtención de su PTIN:

Datos al 3/04/2023 (Fuente IRS: Internal Revenue Service)

Personas Individuales con número válido de Identificación de Preparador de Impuestos (PTINs) para el año 2023: 746,203

Cantidad acumulada de números PTINs para personas individuales desde 28/09/2010: 1,990,454

Algunos preparadores tienen múltiples credenciales profesionales y otras clasificaciones:

Profesionales matriculados/Otras calificaciones	Total
<i>Abogados</i>	26,789
<i>Contadores Públicos Certificados (CPA)</i>	200,169
<i>Actuarios registrados</i>	202
<i>Agentes registrados (EA)</i>	59,960

<i>Agentes de planes jubilatorios registrados</i>	533
<i>Registros del programa de temporada anual de impuestos 2023 emitidos</i>	59,042

Como toda la información anterior involucra a todo el país, si se quisiera mostrar a los profesionales con su Número de Identificación de Preparador de Impuestos (PTIN) en el área de TaxLeaf Kissimmee y 25 millas (40km) a la redonda, podríamos ver los siguientes números:

<i>Kissimmee (25 millas a la redonda)</i>	<i>Total</i>
<i>Abogados</i>	88
<i>Contadores Públicos Certificados (CPA)</i>	881
<i>Actuarios registrados</i>	0
<i>Agentes registrados (EA)</i>	325
<i>Agentes de planes jubilatorios registrados</i>	4
<i>Registros del programa de temporada anual de impuestos 2023 emitidos</i>	486

Este directorio contiene sólo a aquellos con un PTIN, aquellos que tienen una credencial profesional o han obtenido un registro de finalización del programa de temporada fiscal anual del IRS.

“Hay factores sustanciales a favor del crecimiento y la prosperidad de las empresas de preparación de impuestos que pueden hacer un uso efectivo de las ventajas disponibles”.

- La Ley del Cuidado de Salud a Bajo Precio ha creado un nuevo potencial para la generación de ingresos al ayudar a los clientes a comprender y cumplir con las leyes de atención médica. Entre las posibles fuentes de ingresos se encuentran ayudar a completar e indexar los formularios necesarios; validar el cumplimiento de la salud a efectos fiscales; y ayudar a los clientes individuales y corporativos a comprender las reglas y regulaciones cada vez más complicadas, algunas de las cuales aún no existen.
- El Instituto Americano de CPA dice que se contrataron más estudiantes de contabilidad después de la graduación que en cualquier otro momento en la historia de la profesión. El AICPA publicó recientemente los resultados de las tendencias en la cantidad de graduados en contabilidad y la demanda en el reclutamiento de contadores públicos, que mostraron un récord de 42,252 graduados en contabilidad contratados por firmas de contadores públicos en 2014.

- La preparación de impuestos se establece según la comunidad y la lealtad. Esto quiere decir, que los clientes satisfechos tienden a utilizar las mismas empresas año tras año. También es un negocio de mucho intercambio personal, por lo que conocer al preparador e interactuar personalmente con él genera confianza con el tiempo.
- La preparación de impuestos crece año tras año. En ingresos, los retornos por preparador y según la cantidad de personal, la industria muestra un crecimiento compuesto.”²

² Taxing Subjects, “Tax Preparation Outlook for 2016, August 2013.

- El valor agregado en esta Preparación Contable y Tributaria es dar el mejor servicio de atención y seguimiento al cliente en comparación con otras firmas competidoras.

La preparación de impuestos es y va a seguir siendo un negocio exitoso y rentable en el futuro previsible, con un crecimiento anual del cuatro por ciento o más. Además, existen muchas oportunidades para expandirse, más allá de los formularios de impuestos, con el ofrecimiento de otros servicios financieros más lucrativos.

DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

OPC AND SONS LLC es una Sociedad de Responsabilidad Limitada constituida el 25 de agosto de 2022 con el propósito de adquirir la licencia y operar una franquicia de contabilidad, declaraciones de impuestos, nómina y otros soportes corporativos, incluidos los servicios en línea. Para liderar y desarrollar la organización de la empresa, se ha designado como Gerente General a Romina Julieta Oviedo Pérez, profesional con amplia trayectoria, con más de diez años de experiencia como Contadora y Abogada en su país, Argentina, quien también finalizó la cursada de materias de la Maestría en Administración de Empresas (MBA) en la Universidad Argentina de la Empresa (UADE)

y se encuentra desarrollando este plan de negocios como trabajo final de la carrera de posgrado.

Romina J Oviedo Pérez

Romina Julieta Oviedo Pérez es una emprendedora argentina con más de diez años de experiencia en el campo de la Contabilidad y el Derecho Empresarial. Se graduó como Contadora Pública y Abogada en la Universidad Argentina de la Empresa (UADE), en Buenos Aires, Argentina.

Posteriormente, completó estudios de posgrado en Derecho Penal Económico en la Universidad de Buenos Aires (UBA). En julio de 2022, también terminó su Maestría en Administración de Empresas (MBA) y en este momento se encuentra desarrollando su tesis: Plan de Negocios sobre la franquicia contable e impositiva TaxLeaf Kissimmee en el Estado de Florida, Estados Unidos.

Tiene, también, experiencia como emprendedora ya que fundó su propio estudio jurídico contable en 2017 en Argentina y maneja los casos de sus propios clientes, como Contadora y también como Abogada.

Como profesional independiente, se encuentra matriculada en el Consejo Profesional de Ciencias Económicas y en el Colegio de Abogados de la Capital Federal.

En Estados Unidos, ha realizado varias clases en línea de impuestos individuales (Forms 1040 y 1040NR) y corporativos en la Millenia Atlantic University (MAU) de Doral, Miami.



Misión

Ofrecer consultorías integrales y soluciones de servicios en los campos gerencial, administrativo, contable, de nómina y financiero, que orienten a nuestros clientes y actúen como un apoyo muy valioso hacia sus mejores alternativas de negocios, brindándoles un alto nivel de conocimiento profesional, ofreciendo soluciones reales a sus necesidades y llevándolos a alcanzar sus objetivos de negocio.

Visión

En los próximos diez años nos convertiremos en la empresa líder en la prestación de servicios profesionales contables y fiscales para pequeños y medianos negocios e inversores, reconocida por su excelencia y calidad en los servicios de atención al cliente, a través de una atención integral y personalizada.

¿Por qué “Leaf”? Valor agregado de nuestra industria

¿Por qué LEAF? Hay pocas maneras de responder a esta pregunta. En primer lugar, TaxLeaf quiere ser parte una red VERDE de empresas que supongan una menor carga para el planeta. En segundo lugar, el verde es el color del DINERO. TaxLeaf ofrece herramientas de aprendizaje para marcar la diferencia en el mundo, brindando todos los servicios necesarios para que los negocios de las personas crezcan cada vez más. Finalmente, podemos afirmar que una empresa Contable y Fiscal amigable con el medio ambiente es aquella que prioriza la sustentabilidad e incorpora prácticas amigables con el planeta en sus operaciones.

- ✓ Oficina sin papel: TaxLeaf minimiza el uso de papel mediante el uso de documentos electrónicos y canales de comunicación digital como correo electrónico o servicios alojados en la nube. Papel significa deforestación y el uso de prácticas de documentos digitales significa sin papel que provoque esa deforestación.
- ✓ Reciclaje y reducción de residuos: TaxLeaf alienta a los empleados y clientes a reciclar y reducir los residuos, utilizando papel reciclado y suministros de oficina ecológicos.

- ✓ Prácticas de eficiencia energética: TaxLeaf adopta prácticas de eficiencia energética mediante el uso de iluminación LED, termostatos inteligentes y electrodomésticos de bajo consumo.
- ✓ Compensación de carbono: TaxLeaf trata de neutralizar su huella de carbono apoyando proyectos y empresas que reducen las emisiones de gases de efecto invernadero.
- ✓ Informes de sostenibilidad: TaxLeaf mide e informa periódicamente su impacto ambiental, para demostrar su compromiso con la sostenibilidad y la transparencia.
- ✓ Inversión ética: TaxLeaf también puede priorizar la inversión en opciones de inversión sostenibles y socialmente responsables que estén alineados con sus valores y misión.
- ✓ Educación ambiental: TaxLeaf brinda educación y recursos a empleados, clientes y la comunidad sobre temas ambientales, para aumentar la conciencia e inspirar la acción.
- ✓ Al priorizar la sustentabilidad, una empresa de impuestos respetuosa con el medio ambiente como TaxLeaf puede marcar la diferencia frente a sus competidores, construir una sólida reputación de marca y atraer clientes que valoren la gestión ambiental.
- ✓ TaxLeaf es parte de la comunidad "GO GREEN" para profesionales de negocios, tratando de ser la primera firma de contabilidad completamente digital y más moderna del planeta y para el planeta.

El objetivo de TaxLeaf Kissimmee en “**Going Green**”:

- ✓ Eliminar los residuos y reducir el consumo
- ✓ Conservar nuestros recursos naturales
- ✓ Reducir la contaminación

Ventajas de “**Going Green**”:

- Beneficios económicos: menores costos y ahorro de dinero al reducir el consumo de energía

- Beneficios para la salud: libre de los efectos negativos de la contaminación, tanto los empleados como los empleadores disfrutarán de los beneficios de menos toxinas ambientales.
- Beneficios ambientales: volverse verde tiene una enorme cantidad de beneficios para las selvas tropicales y el planeta entero.

Junto a TaxLeaf pretendemos tener a otras Empresas Verdes de aliadas, ya sea como clientes o socios. Hay un movimiento creciente en todo el mundo sobre la importancia del cuidado de nuestro medio ambiente y con TaxLeaf queremos liderar este objetivo.

“Going Green” ahorra el dinero de las personas, sus negocios, su salud y al mundo entero. Pensamos que cada paso y cada esfuerzo en la dirección correcta ayuda, y nuestro deseo es lograr que cada año más personas tomen conciencia y se sumen a nuestra causa.

Modelo de Negocios CANVAS

En la siguiente plantilla visual, Business Model CANVAS, vamos a poder visualizar cómo incluimos para nuestra empresa TaxLeaf Kissimmee nueve elementos que representan aspectos vitales en la supervivencia de todo negocio. En este análisis no nos centramos en los competidores, el análisis de mercado, la misión de la marca o los actores externos, sino que sólo incluimos los bloques principales internos ya que el mercado y los resultados externos de los competidores no dan forma a la estructura interna de la empresa.

SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON EL CLIENTE	SEGMENTOS DE MERCADO
_ IRS _ DoR de Florida _ Leafnet _ Ultratax (Thompson-Reuters) _ Logixcare (IT) _ Tecnología _ Proveedores _ Realtors _ Abogados _ Iglesias	_ Desarrollar un sistema o plataforma pensada como un servicio de resolución de problemas para que los clientes mantengan su contabilidad e impuestos al día	_ Crear una manera fácil para que nuestros clientes manejen sus impuestos y contabilidad _ Acceder de forma fácil y segura a su información y documentos fiscales y contables	_ Nuestros clientes tendrán accesibilidad 24/7 a la plataforma (Leafnet) _ Ofrecemos reuniones uno a uno (personales e individuales) y autoservicio. _ Interacción en el sitio web _ Whatsapp	_ Pequeños y Medianos Negocios _ Inversores _ Segmento Financiero y de Riesgos _ Clientes individuales

_ Cámaras de Comercio de la zona	RECURSOS CLAVE _ Oficinas – computadoras – monitores-impresoras – escáneres-fax- teléfonos-celulares _ Marca _ Apoyo tecnológico y experiencia humana _ Innovación cultural _ Diseñadores Web _ Gerente de la comunidad _ Desarrollo web _ Sistema Leafnet _ Nube de Leafnet _ PTIN _ Comerciante EEUU ePay		CANALES _ Clientes Existentes _ Referencias _ Asociaciones potenciales _ Publicidad _ Presencial y Online _ Comunicación _ Teléfono - Whatsapp _ Eventos _ Medios de comunicación social _ Programa de socios _ Mercado local _ Radio	
ESTRUCTURA DE COSTOS _ Recursos Humanos – Administración – Ventas y Gerente _ Servicios web y en la nube _ Gastos de servicios profesionales _ Regalías de franquicia _ Alquiler, Licencias, Utilidades, Seguro _ Marketing y publicidad		FUENTES DE INGRESOS _ Nuestro portal propio (Leafnet) es un servicio de valor añadido y ayuda a gestionar una mayor base de clientes. _ El servicio agregado justifica algunas tarifas premium. _ Paquetes por servicios _ Servicios recurrentes _ Lista de precios fijos _ Cuenta comercial		

1. **SEGMENTOS DE MERCADO:** Las operaciones diarias dependen en gran medida de los clientes y sus patrones de comportamiento. Los segmentos de clientes estarán definidos principalmente por pequeñas y medianas empresas, inversionistas, del segmento financiero y de riesgo y clientes particulares o personas individuales tales como profesionales, trabajadores en relación de dependencia, contratistas, gerentes de empresas, policías, bomberos, docentes.

2. **PROPUESTA DE VALOR:** A través del planteo de nuestra propuesta de valor trataremos de describir brevemente nuestros servicios y su valor final para nuestros clientes.

3. **CANALES DE DISTRIBUCIÓN:** Con los canales de distribución intentaremos incluir canales que establezcan el contacto inicial con el público objetivo y desarrollen la conexión posterior y evalúen a los compradores potenciales, aquellas personas que necesitarán nuestros servicios y apreciarán nuestro valor añadido. Los canales pueden variar significativamente dependiendo si prevalece la comunicación en línea o fuera de línea, según preferencia de los clientes. También estudiaremos cómo el cliente recibe los servicios solicitados y los soportes postventa.

4. **RELACIONES CON LOS CLIENTES:** una estrategia de relación con el cliente determina cómo interactúa su público objetivo con su marca. Desde el primer momento, ofreceremos a nuestros clientes una asistencia personalizada, pero también tendrán la oportunidad de autoservirse de toda la información de sus documentos durante las 24 horas, los 7 días de la semana (24/7) en nuestro propio sistema en la nube llamado Leafnet, donde pueden acceder con su nombre de usuario y contraseña.

5. **RECURSOS CLAVE:** Los recursos clave los podemos dividir en cuatro categorías:

- ✓ Tangibles: oficinas, computadoras, monitores, impresoras, escáneres, fax, teléfonos, celulares, rótulos, tarjetas profesionales y volantes.
- ✓ Intangible: Propiedad intelectual como patentes, derechos de autor, licencias, marca, innovación cultural, PTIN.
- ✓ Humano: Nuestros empleados que hacen funcionar el negocio
- ✓ Financiero: comercio con proveedores, bancos.

6. **ACTIVIDADES CLAVE:** Son las actividades empresariales vitales para el trabajo. Nuestra firma ha desarrollado un sistema de gestión propio que organiza la información y fue también pensado como un servicio de resolución de problemas para que los clientes mantengan su contabilidad e impuestos al día.

7. **SOCIOS CLAVE:** una empresa no puede sobrevivir sin sus socios claves como los proveedores, todo tipo de profesionales, etc. También deberemos reconocer los lugares claves donde podremos encontrar a nuestros clientes potenciales. Otros socios claves serán: el gobierno (IRS, DoR of Florida), los distintos softwares de impuestos o contabilidad, nuestro sistema propio de gestión Leafnet. En él, se encuentra de forma integral los datos personales de los clientes, sus empresas, los documentos personales y corporativos necesarios y los documentos que plasman los servicios solicitados y archivados en un gabinete virtual denominado "File Cabinet".

8. **ESTRUCTURA DE COSTOS:** Para implementar todos los bloques mencionados anteriormente en el Modelo de Negocios CANVAS, deberemos previamente estimar

todos los costos de la empresa. Algunos de estos podrán variar, pero los mencionados anteriormente y comprendidos en la plantilla son todos los costos necesarios para iniciar el negocio y continuar operando en el tiempo.

9. FUENTES DE INGRESOS: es necesario que consideremos también la personalidad del comprador para identificar que está dispuesto a pagar el público objetivo: el “Buyer Persona”. Nuestras principales fuentes de ingresos provendrán de la Tax Season o temporada de impuestos, a través de los servicios recurrentes como contabilidad, impuestos sobre las ventas o Sales Tax, impuestos sobre el desecho de los residuos o Solid Waste, nómina. Todos los servicios se pagarán mediante transferencias en cuenta bancaria o a través de Zelle, transferencia ACH, link de pago con tarjeta crédito o débito o efectivo (cash).

Servicios ofrecidos

Los servicios se ofrecen de forma presencial en nuestras oficinas o a distancia en línea. Tenemos muchos canales de comunicación: correos electrónicos, reuniones en línea a través de diferentes plataformas como Zoom, Google Meet, Microsoft Teams, mensajes de WhatsApp, llamadas telefónicas. Algunos de los servicios más importantes que se ofrecen son:

- Contabilidad y Servicios de Nómina
- Servicios de Declaración de Impuestos (Corporativos e Individuos)
- Impuesto a las Ventas para empresas
- Incorporación
- Informes Anuales
- Servicios Empresariales
- Servicio de correo (dirección de EE. UU.)
- Virtual Office
- Licencia de franquicia (comisión por ventas)

<h2 style="text-align: center;">PAYROLL</h2> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 1-10 Employees \$99/mo ✓ 11-20 Employees \$149/mo ✓ 21-30 Employees \$199/mo 	<h2 style="text-align: center;">ACCOUNTING FOR FRANCHISES</h2> <ul style="list-style-type: none"> ✓ For Franchises ✓ For Franchisors ✓ Franchise Opportunities
<h2 style="text-align: center;">TAX SERVICES</h2> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Business Tax Return \$399 ✓ Personal Tax Return \$199 ✓ Non-Resident Tax Return \$249 ✓ Penalty Removal \$99 ✓ EIN For My Business \$199 ✓ ITIN for Non-Residents \$299 	<h2 style="text-align: center;">BUSINESS SERVICES</h2> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Licenses and Permits \$699 ✓ VirtualOffice \$99/mo ✓ Audits \$2000 ✓ Other Business Services
<h2 style="text-align: center;">INCORPORATE SERVICES</h2> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Create New Company In Florida \$599 ✓ Create New Company In Delaware \$899 ✓ Offshore \$2,000 	

Tax Leaf también ha diseñado paquetes que incluyen servicios recurrentes por una tarifa adjunta menor.

La Compañía también ofrecerá servicios relacionados a través de sus empresas asociadas:

🔗 Ours Valuable Partners

InsuranceLeaf

INSURANCELEAF? **COMING SOON**

can help you match the right premiums and deductibles to get the very best plan for your particular situation. If you already have an insurance plan, let us review it at no cost.

WebLeaf

WEBLEAF? **COMING SOON**

can help you in many ways. Take a look at some of the services they offer. If there's something you like or want to learn more about, just fill out the short form.

LawyerLeaf

LAWYERLEAF? **COMING SOON**

is an affordable re-paid legal service for you and your business u pay one monthly fee and get a ton f service.

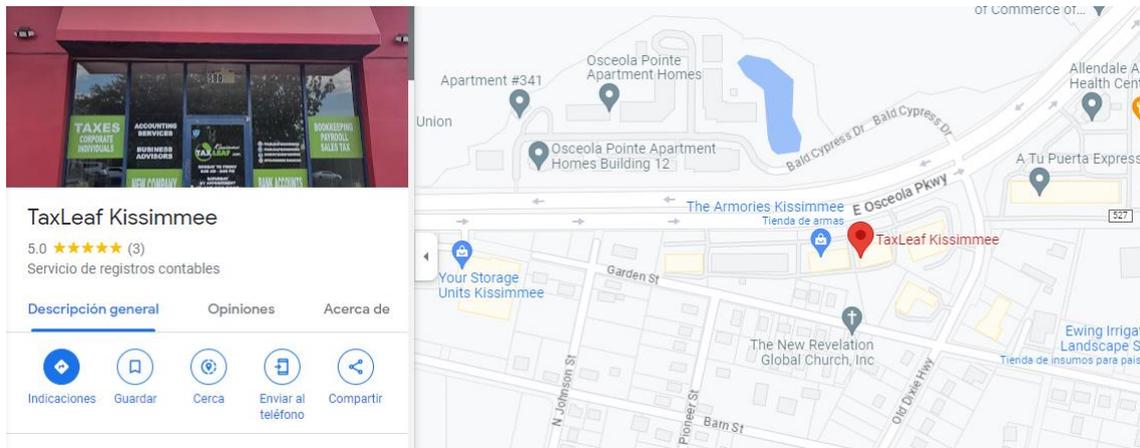
LeafFinancial

LEAFFINANCIAL? **COMING SOON**

will help guide you through the many financial products available for your income bracket. We'll teach you how much to put into long-term growth investments each month to hit your target goals for retirement.

Ubicación

Las oficinas de TaxLeaf Kissimmee offices están localizadas en 580 E Osceola Pkwy, Kissimmee, Orlando, Florida (34744).



Kissimmee es la ciudad más grande ubicada en el condado de Osceola, Florida, Estados Unidos. Según el censo de 2020, la población de Kissimmee es de aproximadamente 79.226. Es una ciudad principal del área estadística metropolitana de Orlando-Kissimmee-Sanford, Florida, que tenía una población de 2,673,376 en 2020. La Oficina del Censo define un área urbana con Kissimmee como ciudad principal, que está separada del área urbana de Orlando. El Kissimmee–St. El área urbana de Cloud, FL,

tenía una población en 2020 de 418,404, lo que la convierte en la centésima más grande de los Estados Unidos.

Kissimmee tiene un ingreso familiar promedio de \$46,000 al año. Hay aproximadamente 10,000 pequeñas empresas en el área, y muchas de estas empresas requieren servicios de impuestos. Además, el área tiene una gran población de jubilados que necesitan ayuda con la preparación y planificación de impuestos, así como muchas escuelas e iglesias cuyos miembros podrían verse como clientes potenciales. Existe una demanda significativa de servicios de Contabilidad e Impuestos en el área de Kissimmee debido a la gran cantidad de pequeñas y medianas empresas, y creemos que existe una amplia oportunidad para que nuestra empresa tenga éxito.

Su ubicación estratégica muy cercana a los famosos parques de atracciones de Walt Disney World, Universal Orlando, SeaWorld y a los shoppings y outlets más importante del área de Orlando, la hacen la ciudad preferida por los turistas para alojarse en sus casas y resorts vacacionales.

ANÁLISIS ESTRATÉGICO

ANÁLISIS DEL ENTORNO

PESTEL y Análisis del Macroentorno

Hemos utilizado el análisis PESTEL como herramienta estratégica para analizar el entorno macro de Tax Leaf Kissimmee. A través del análisis de los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales podemos ver cuáles son los que mayormente impactan el entorno macro de la organización para armar nuestras estrategias de negocios.

Los cambios en los factores del macroentorno pueden tener un impacto directo no sólo en TaxLeaf Kissimmee, sino también en otros actores de la industria de servicios contables y fiscales. Ellos pueden afectar la ventaja competitiva de una empresa en particular o los niveles generales de rentabilidad de este tipo de industria.

Veamos si estos factores analizados podrán afectar de manera positiva (+) o negativa (-) en nuestro negocio.

Factores Políticos

Los factores políticos juegan un papel importante en la determinación del impacto en la rentabilidad a largo plazo de TaxLeaf en el área de Kissimmee. Los cambios políticos locales, nacionales e internacionales pueden afectar tanto a los costos como a la demanda. Según el entorno en el que la empresa TaxLeaf Kissimmee fue incorporada, las cuestiones para tener en cuenta son:

- ✓ Estabilidad política e importancia del sector de Servicios Tributarios en la economía del país. (+)
- ✓ Burocracia e injerencia en la industria de Servicios Tributarios por parte del gobierno puede ser muchas veces un factor negativo. (-)
- ✓ Utilización de servicios que pudieran parecer antiguos u obsoletos para el envío de datos a las entidades gubernamentales federales y/o estatales que ralentizan ciertos procesos: correo postal, fax. (-)
- ✓ Marco legal para la ejecución de contratos (+)
- ✓ Protección de la propiedad intelectual (+)
- ✓ Regulaciones comerciales y tarifas relacionadas con los Servicios (+)
- ✓ Socios comerciales favorecidos (+)
- ✓ Leyes antimonopolio relacionadas con los Servicios Tributarios brindan mayor libertad y competitividad al mercado (+)
- ✓ Legislación salarial - salario mínimo y horas extras (+)
- ✓ Normativa de seguridad industrial en el sector Servicios (+)
- ✓ Un punto clave, en las últimas semanas, es la incertidumbre que causa la nueva ley contra la migración irregular SB 1718 que impulsó el gobernador Ron de Santis en todo el Estado de Florida y que entraría en vigor a partir del 1 de julio 2023. Esto ha llevado a que muchas personas indocumentadas que vivían y trabajaban en Florida comiencen a migrar hacia otros estados más “amigables” con los inmigrantes.
Esto trae aparejado, una incertidumbre sobre el impacto que traerá aparejado en la economía de todo el estado, ya que estos trabajadores impulsan una parte importante del crecimiento económico y consumo de esta región. (-)

Factores Económicos

Los factores del entorno macro como la tasa de inflación, la tasa de ahorro, la tasa de interés, el tipo de cambio y el ciclo económico determinan la demanda y la inversión agregada en una economía:

- ✓ Poca Intervención del Estado en el mercado. Esto puede resultar un aspecto positivo a veces y en muchas ocasiones negativo (+) (-)
- ✓ Tipos de cambio y estabilidad de la moneda con respecto otros países de América (+)
- ✓ Eficiencia de los mercados financieros (+)
- ✓ Posibilidad y llegada al crédito por parte de los habitantes y empresas locales (+)
- ✓ Calidad de infraestructura en la industria de Servicios Tributarios (+)
- ✓ Nivel de educación en la economía (+)
- ✓ Costos laborales y productividad en la economía (+)
- ✓ Etapa del ciclo económico (por ejemplo, prosperidad, recesión, recuperación)
- ✓ Tasa de crecimiento económico (+)
- ✓ Posibilidad de la población en obtener ingresos discrecionales: cantidad de dinero que disponen las personas para gastar, invertir o ahorrar después del pago de sus impuestos y cubrir sus necesidades personales como alimentos, vivienda y ropa. Los ingresos discrecionales incluyen aquel dinero remanente que puede ser utilizado en servicios no esenciales o considerados suntuarios como vacaciones, lujos, etc. (+)
- ✓ Tasa de desempleo baja que brinda que mayor cantidad de personas estén alcanzadas por la economía formal y pago de impuestos (+)
- ✓ Tasa de inflación baja que brinda estabilidad en el poder adquisitivo de las personas (+)
- ✓ Tasas de interés baja que posibilita el acceso al crédito y financiación proyectada (+)
- ✓ El impacto económico que traería aparejado la entrada en vigor de la nueva ley migratoria en el estado de Florida, Ley SB1718, el próximo 1 de julio: se calcula que la medida podría afectar a más de 770.000 inmigrantes sin papeles que viven en este estado (según datos del Instituto de Políticas Migratorias). El 24 % de esta población indocumentada trabaja en la construcción, el 17 % en el campo y la administración, el 15 % en el sector de la hostelería y el 9 % en comercio minorista.
Al migrar hacia otros estados más “amigables” con los inmigrantes indocumentados, Florida se quedaría sin esa mano de obra valiosísima que mueve e impulsa el crecimiento de la economía y el consumo. (-)

Factores Sociales

La cultura de la sociedad y la forma de hacer las cosas impactan en la cultura de una organización en un entorno determinado. Las creencias y actitudes compartidas de la población juegan un papel importante para ser estudiadas por el departamento de Marketing de TaxLeaf Kissimmee con el fin de comprender a los clientes de nuestro mercado y cómo se debería diseñar el mensaje de marketing para ellos. Los factores sociales para tener en cuenta son:

- ✓ Demografía y nivel de económico de la población (+)
- ✓ Estructura de clases, jerarquía y estructura de poder en la sociedad (-)
- ✓ Nivel de educación tributaria de la población que se encuentra concientizada en declarar sus ingresos y presentar sus impuestos que ven reflejados en las obras que se realizan para mejor el bienestar de los habitantes de la zona (+)
- ✓ Cultura diversa formada por la gran cantidad de inmigrantes que tiene la zona donde opera la empresa, principalmente formada por inmigrantes de la cultura hispana que necesitan un mayor apoyo en empresas como Tax Leaf Kissimmee para facilitar sus comienzos en esa región o país (+)
- ✓ Espíritu emprendedor y carácter más amplio de la sociedad. En esta economía se fomenta mucho el espíritu emprendedor y la diversificación de negocios (+)
- ✓ Actitudes favorables y de concientización en cuanto al reciclaje y cuidado ambiental (+)
- ✓ Intereses de ocio: debido a la gran cantidad de parques temáticos y de diversiones como Walt Disney World y Universal Studios Orlando, entre otros, y sumado a la enorme variedad de shoppings y outlets ubicados en esta zona de Florida Central se albergan también muchos negocios, paseos de compras y bares y restaurants que proporcionan a locales y turistas de todo el mundocircuitos para sus tiempos de ocio muy entretenidos. Esto se ve reflejado en la zona con un gran caudal de movimiento de vehículos y personas a toda hora (+)
- ✓ Con la nueva ley SB1718 impulsada por el gobernador del estado de Florida, se están produciendo movimientos migratorios masivos hacia otros estados. Esto dejaría a Florida sin una gran parte de su mano de obra más “barata” en los diferentes rubros económicos. Este movimiento de personas impactará desde lo social también ya que hoy en día, Florida es un estado que se caracteriza por la gran variedad de culturas, idiomas, comidas y costumbres debido a la gran mixtura de personas de tantos países, sobre todo de América Latina que vive en él y el intercambio entre ellos (-)

Factores Tecnológicos

La tecnología está irrumpiendo rápidamente en varias industrias en todos los ámbitos. Una empresa no sólo debe hacer un análisis tecnológico de la industria, sino también la velocidad a la que la tecnología revoluciona esa industria. La velocidad lenta dará más tiempo, mientras que la velocidad rápida de la disrupción tecnológica puede dar un poco de tiempo firme para hacer frente y ser rentable. El análisis tecnológico implica comprender los siguientes impactos:

- ✓ Desarrollos tecnológicos recientes de los competidores de TaxLeaf. Así como TaxLeaf moderniza sus tecnologías y procesos de la información, también lo hacen sus competidores (-)
- ✓ Impacto de la tecnología en los servicios ofrecidos por TaxLeaf Kissimmee agilizan los procesos reduciendo sus tiempos en un 50% (+)
- ✓ Impacto en la estructura de costos en la industria de Servicios Tributarios por las mejoras tecnológicas (+)
- ✓ Envío digital de la información procesada por TaxLeaf Kissimmee o subida a “la nube o LeafCloud” para que pueda ser consultada o descargada en cualquier momento y lugar, tanto en una computadora como en su teléfono celular (+)

Factores Ambientales

Diferentes mercados tienen diferentes normas o estándares ambientales que pueden afectar la rentabilidad de una organización en esos mercados. Los factores verdes son cada vez más importantes para las empresas. Las credenciales ambientales de una empresa estarán vinculadas a su reputación e imagen corporativa. Algunos de esos factores son:

- ✓ Clima: huracanes o desastres climáticos (-)
- ✓ Normativas y conciencia popular en materia de contaminación ambiental (+)

- ✓ Normativa sobre contaminación del aire y agua en la industria de Servicios Tributarios. Esta industria tiene un impacto muy bajo en la contaminación del aire y el agua. (+)
- ✓ Reciclaje (+)
- ✓ Políticas de residuos y desechos en la industria de servicios fiscales. Política alineada con la de gestión en nuestra empresa (+)
- ✓ Actitudes positivas hacia productos o servicios “verdes” o ecológicos como los que Tax Leaf Kissimmee impulsa y apoya (+)

- ✓ Beneficios fiscales y apoyo federal y estadual por la utilización de energías renovables y sustentables. Aprovechando que los rayos del sol abundan en el estado de Florida (autodenominado el Sunshine State), las empresas e individuos obtienen beneficios fiscales al utilizar paneles solares para la producción de energía, tanto para sus empresas o negocios como para sus hogares. (+)

Análisis del Microentorno

Análisis de las 5 Fuerzas de Michael Porter



Amenaza de Nuevos Competidores

- ✓ En TaxLeaf Kissimmee podremos enfrentar las Amenazas de Nuevos Participantes o Competidores innovando con el ofrecimiento de nuevos servicios o la forma en la que podemos ofrecer los mismos. Los nuevos servicios no sólo atraen a nuevos clientes, sino que también le dan a los clientes ya existentes una razón para seguir eligiendo la oferta de TaxLeaf por sobre otras empresas, en donde encontrarán mayor cantidad de servicios a los cuales podrán acceder en un mismo lugar y, por lo tanto, aprovechar un tratamiento integral a sus necesidades.
- ✓ Podremos planificar para construir economías de escala relacionadas con la estructura de costos para que pueda bajar el costo fijo por unidad.

Poder de Negociación con los Proveedores

Los proveedores poderosos en el sector de Servicios usan su poder de negociación para obtener precios más altos de las firmas en el campo de Servicios Personales. El impacto general de un mayor poder de negociación de los proveedores es que reduce la rentabilidad general de los servicios personales.

- ✓ Desde TaxLeaf podremos abordar las amenazas de poder de los proveedores mediante la construcción de una cadena de suministro eficiente con múltiples proveedores, de modo que, si los precios suben de un proveedor, la empresa podrá cambiar a otro más fácilmente sin negociar con las especulaciones unilaterales.
- ✓ Podremos colaborar con la franquicia central que es la encargada de invertir en I+D para desarrollar más especificaciones en su Sistema Operativo y de Gestión denominado Leaf Net.

Poder de Negociación con los Compradores

Los compradores suelen ser un nicho exigente. Quieren comprar las mejores ofertas disponibles pagando el precio mínimo posible. Esto ejerce una gran presión sobre TaxLeaf.com. Cuanto más pequeña y poderosa sea la base de clientes de TaxLeaf Kissimmee, mayor será el poder de negociación de los clientes y mayor será su capacidad para buscar descuentos y ofertas cada vez mayores.

- ✓ Con TaxLeaf podremos abordar el poder de los compradores mediante la creación de una gran base de clientes. Esto ayudará a reducir el poder de negociación de los compradores y brindará a la empresa la oportunidad de obtener un mayor nivel de márgenes coordinando sus ventas y sus costos fijos.
- ✓ Debemos innovar rápidamente las formas en que se ofrecen y procesan los servicios nuevos o antiguos. Los clientes a menudo buscan descuentos y ofertas en servicios establecidos y si TaxLeaf continúa presentando nuevos servicios o nuevas formas de ofrecer los antiguos (ofertas, paquetes), entonces puede limitar el poder de negociación de los compradores.
- ✓ Debemos atender de manera integral las necesidades de los clientes al agregar nuevos servicios complementarios a los ya existentes. Los consumidores de nuestros servicios podrán satisfacer gran parte de sus exigencias en un solo lugar.

Amenaza de Servicios Sustitutos

La amenaza que enfrenta TaxLeaf sobre un nuevo producto o servicio sustituto es que existen hoy en día, con el avance tecnológico nuevos productos de alta digitalización o nuevas aplicaciones están llegando al mercado, de muy fácil acceso o a través de internet y no muy costosas de adquirir y las mismas están orientadas a que las personas puedan “hacer su propio autollenado de impuestos” o “hacer su propia contabilidad o nómina” de sus negocios.

- ✓ Desde TaxLeaf podremos enfrentar las Amenazas de los Servicios Sustitutivos al estar orientado a las necesidades específicas de cada cliente, en lugar de estar orientado a dar el mismo servicio general a todos.
- ✓ Analizaremos los costos de oportunidad que tienen los clientes al cambiarse a esos programas de “hágalo usted mismo” y trataremos de captar la atención de los mismos a través de la calidad del servicio personalizado y el seguimiento integral de cada caso en particular.

Rivalidad entre los Competidores existentes

TaxLeaf opera en una industria de servicios contables y fiscales muy competitiva. Esta competencia hace que se ralentice la rentabilidad a largo plazo de la organización.

- ✓ Con TaxLeaf podremos abordar la rivalidad intensa entre los competidores existentes en la industria de servicios de contabilidad e impuestos mediante la creación de una diferenciación sostenible entre los servicios que ofrecen los competidores.
- ✓ Debemos planificar ofrecer una amplia gama de servicios para que pueda bajar los costos fijos y ser más competitivos.
- ✓ Incrementaremos el Market Share de la empresa en lugar de competir en una pequeña zona o una porción del mercado.

Al analizar estas cinco fuerzas competitivas, como Manager de TaxLeaf Kissimmee podremos identificar mejor qué factores son más relevantes, impactan en la rentabilidad de la organización y debemos reaccionar ante estos y cambiar la estrategia de inmediato. Al comprender las Cinco Fuerzas de Porter en detalle, podremos desde TaxLeaf moldear esas fuerzas a nuestro favor.

ANÁLISIS FODA

Fortalezas

- Reconocimiento de marca por ser parte de una franquicia (TaxLeaf Corporate) que ha estado en el campo Contable y Tributario desde 1976.
- Muy Buena reputación de la marca por los servicios ofrecidos.
- Flexibilidad de contratación en los paquetes de servicios ofrecidos.
- Soporte de los 16 departamentos de la Corporate Central de franquicias y de sus profesionales altamente capacitados.
- Los servicios en línea reducen el desperdicio de papel y ahorran recursos operativos.
- Contadores y consultores altamente capacitados. La Contadora Propietaria, Romina Oviedo Pérez es una profesional experimentada con amplia experiencia en esta área.
- TaxLeaf Kissimmee recibe todo el apoyo de profesionales experimentados de TaxLeaf Corporate ubicados en Miami: contadores, abogados, preparadores de impuestos, asistentes.
- Amplia gama de servicios ofrecidos más allá de la Temporada de Impuestos.
- TaxLeaf ha diseñado su propio software especializado que brinda funciones y servicios que la competencia no ofrece.
- Gastos operativos y generales relativamente bajos, lo que da como resultado un alto margen de beneficio.
- Posibilidad de alianzas estratégicas con otros profesionales que brindan otro tipo de servicios como Abogados, Agentes o Broker de Real Estate, tanto locales como internacionales.
- Baja rotación del personal.
- Base estable de clientes: flujo de ingresos predecibles.

Procuraremos, como empresa, sostener estas fortalezas en el tiempo, trabajar para mejorarlas y, de esta manera, contribuir a mantener alta nuestra reputación.

Debilidades

- La naturaleza altamente estacional del trabajo durante la Temporada de Impuestos lleva a repensar y ofrecer una amplia gama de otros servicios relacionados.

- Dificultades para atraer nuevos clientes que generalmente son fieles a los profesionales que los asisten.
- Dependencia de un número determinado de clientes limitando la capacidad de crecimiento.
- Falta de diversificación de los servicios ofrecidos.

Deberemos estudiar a fondo nuestras debilidades y analizar un plan de marketing estratégico para poder posicionar mejor algunos de nuestros servicios que no tienen demasiado alcance. También evaluar y planificar una campaña publicitaria para atraer mayor cantidad de nuevos clientes. Esta campaña debe ser clara y precisa y remarcar lo diferencial de nuestra empresa para atraer a los que todavía eligen a la competencia.

Oportunidades

- La Compañía puede combinar otras funciones y servicios para brindar oportunidades comerciales adicionales durante todo el año.
- Tendencias ecológicas: pocos competidores se han comercializado como ecológicos. La Compañía está aprovechando las tendencias mundiales para destacarse.
- Muchos medios sociales y grupos de redes tienden a elegir servicios con su misma certificación verde.
- La Compañía pertenece a una firma franquiciadora muy bien establecida y con muy buena reputación en la industria contable-impositiva.
- Mejora económica en los EEUU año tras año, luego de los efectos postpandemia del COVID 19.
- Área de rápido crecimiento comercial y poblacional en Kissimmee (Orlando), donde se ubican las oficinas.
- Participación diaria en Redes Sociales (Instagram, Facebook, LinkedIn, Sitio Web).
- Posibles cambios en la legislación vigente que pueden traer aparejadas mejoras en los ingresos.
- Posibles cambios en la legislación vigente que puedan traer aparejados bajas en los costos de los servicios, por lo que incrementarían los márgenes de ganancias.
- Economía y reglas jurídicas estables que atraen a capitales e inversores extranjeros.

Nuestra industria tiene muchas oportunidades que debemos visualizar desde el inicio del emprendimiento para poder aprovecharlas y no dejarlas pasar.

En primer lugar, no es una industria que esté muy afectada en épocas de recesión como ha pasado con la economía global en época de pandemia del COVID 19.

Los avances de la tecnología y las comunicaciones nos permiten estar más conectados con nuestros clientes, poder brindarles un servicio que les ayude a estar en contacto con la información en todo momento y en todo lugar.

Paralelamente, el hecho de que la información que proporcionamos esté siempre disponible y al alcance de todos, nuestro objetivo no es quedarnos operando solamente en el mercado de EEUU, sino también llegar a ofrecer los servicios a clientes de otros países, incluso a residentes en otros continentes de manera simultánea, tal como lo hacemos con nuestros clientes locales. De esta forma, podemos atraer a pequeños, medianos y, ¿por qué no? a grandes inversionistas que miran el mercado económico americano con principal atractivo.

Amenazas

- Los sencillos programas de softwares o aplicaciones (Apps) basados en Internet que simplifican el proceso para el usuario y eliminan la necesidad de obtener un servicio especializado en impuestos o contabilidad.
- Las industrias más grandes dominan el mercado, y ese reconocimiento de marca también es una amenaza para el pequeño negocio en crecimiento de las características de nuestra empresa.
- Posibles cambios en la legislación vigente que puedan traer aparejadas pérdidas en los ingresos.
- Posibles cambios en la legislación vigente que puedan traer aparejados mayores costos y disminución en los márgenes de rentabilidad.
- Clientes que deciden llevar su contabilidad ellos mismos.

Algunas de estas amenazas las enfrentaremos haciendo campaña para que los clientes puedan entender que un software, por más sofisticado que sea, jamás podrá reemplazar el análisis de un profesional, quien es la persona que con estudio y conocimiento analiza el caso de cada cliente en particular y brinda diferentes posibles soluciones, planteando distintas estrategias de planificación fiscal y de gestión de negocios. La interacción que se da entre el cliente y los profesionales en ciencias económicas difícilmente podrá ser reemplazada por una aplicación o un software de impuestos o de gestión que, por el

contrario, sí serán imprescindibles para realizar el seguimiento de la estrategia o plan de acción que llevarán a cumplir con la misión y visión de la empresa.

Plan de Marketing

“El plan de marketing opera en dos niveles: el plan estratégico de marketing, que establece los objetivos y estrategias de marketing amplios con base en un análisis de la situación actual y las oportunidades de mercado, y el plan táctico de marketing, que determina tácticas específicas de marketing, es decir, publicidad, promoción de ventas, precios, canales y servicio.” (Kotler: 2006, 43).

En este plan de marketing definiremos una estrategia para aumentar el flujo de clientes durante todo el año calendario, más allá de la temporada alta de impuestos que se da entre los meses de febrero y abril.

Adicionalmente, planificaremos todo tipo de alianzas, aquellas con profesionales independientes tales como Agentes o Corredores de Bienes Raíces, Abogados, Contadores Extranjeros cuyos clientes son dueños de inversiones aquí en los Estados Unidos y con negocios locales vistos como socios estratégicos, tales como escuelas, iglesias, Eco- negocios que promueven los mismos valores en el cuidado del medio ambiente, podrían ser citados como algunos de los ejemplos.

Las 4 Ps de Marketing

✓ Producto:

En TaxLeaf Kissimmee ofrecemos Servicios Contables y Tributarios en todas sus variantes. Hay muchos profesionales independientes y compañías que brindan los mismos servicios que TaxLeaf Kissimmee, es por esto que debemos establecer al elaborar el plan de Marketing en qué se diferenciarán nuestros servicios, por qué serán superiores a los que brinda la competencia, qué valor agregado le daremos para cumplir con este objetivo. Por último, cómo a través de nuestros servicios brindados ayudaremos al cliente a resolver sus problemas y a cumplir con sus metas deseadas.

Ya hemos comentado en otras partes del presente Plan de Negocios que nuestro mayor objetivo para diferenciarnos de nuestros competidores y así poder agregarles valor a nuestros servicios estará enfocado a realizar un seguimiento integral de cada caso en particular de cada cliente y cómo estos podrán acceder a sus documentos en todo momento y en todo lugar a través de su app conectada a nuestro sistema de gestión Leafnet con su nombre de usuario y contraseña.

Este fácil acceso intenta simplificar las cuestiones burocráticas de los negocios de nuestros clientes para que ellos sólo puedan enfocarse en dirigir sus emprendimientos y hacerlos creer y desarrollarse cada vez más.

✓ Precio:

TaxLeaf no se posiciona como una empresa con un alto nivel de precios. Esto significa que los servicios pueden ser más accesibles para más personas. Los servicios no están dentro de los más económicos del área ni tampoco dentro de los más costosos. El agregado en el precio con relación a aquellos lugares más económicos tiene que ver con el agregado de valor que nuestra empresa brinda en atención y puesta a disposición en la nube de toda la documentación que tiene que ver con el procesamiento de los servicios requeridos por los clientes. El desafío es que nuestros clientes puedan valorar como un diferencial el servicio de TaxLeaf Kissimmee respecto a los de la competencia.

Para que ellos puedan ver las múltiples ventajas en este diferencial en nuestros servicios deberemos hacer mucho hincapié en las campañas de comunicación asertiva sobre los beneficios de nuestros sistemas por sobre los de nuestros competidores, evitando los mensajes confusos y ambiguos.

✓ Plaza:

Los servicios de TaxLeaf Kissimmee pueden ser contratados en nuestras propias oficinas ubicadas en Kissimmee, en una carretera muy transitada, e instaladas en un local de fachada al frente con un cartel muy visible. En TaxLeaf Kissimmee también ofrecemos los servicios en línea. Los clientes pueden enviar todos sus documentos por correo electrónico y, después de procesar toda la información, se les devuelve o se la carga completa en su propia carpeta denominada "File Cabinet". Por lo tanto, el servicio puede ser contratado por el cliente

íntegramente en línea, sin moverse de la comodidad de su casa u oficina, si así lo desea.

✓ **Promoción:**

Los servicios de TaxLeaf Kissimmee se promocionan en nuestro propio sitio web, y también con banners, volantes, tarjetas profesionales, en revistas de distribución local, redes sociales, mediante listas de correo, entre otros. Estos son algunos de los diversos canales de distribución de nuestros servicios. Uno de los más importantes canales será también la recomendación entre clientes. Una persona que se va satisfecha y conforme con los servicios recibidos volverá y traerá nuevos clientes. Este “boca en boca” es fundamental que hará crecer nuestro negocio al estilo “bola de nieve”, de manera exponencial, por lo que nuestro principal foco de atención en TaxLeaf Kissimmee estará puesto en brindar una atención de excelencia y personalizada para captar la satisfacción plena de cada uno de nuestros clientes.

Además, para promocionar los servicios de Tax Leaf Kissimmee, podremos realizar las siguientes acciones:

➤ **Networking**

Podremos afiliarnos y convertirnos en miembros de organizaciones empresariales clave en la comunidad, como la Cámara de Comercio Hispana en Orlando o la del Condado de Osceola. Junto a grupos de líderes empresariales de la sociedad local, también generaremos redes de contactos con los que podremos proyectar para trabajar en el futuro.

➤ **Seminarios y Webinars**

Planificaremos la realización de seminarios sobre consejos tributarios y nuevas leyes tributarias para individuos y/o pequeñas empresas para demostrar la experiencia que tiene nuestra Compañía y así generar credibilidad en nuestro público objetivo. A menudo, los participantes del seminario se convertirán inmediatamente en clientes. Los mismos seminarios podrán realizarse de forma presencial u online mediante internet a través de varias plataformas como Zoom,

Google Meet o Microsoft Teams, con envío del link luego de una inscripción previa.

➤ Grupos especializados

Planificaremos conferencias o participaciones para hablar sobre temas fiscales en grupos empresariales específicos. Esto podría generar clientes nuevos y potenciales. Grupos como Jaycees, Business Networks International (BNI), Toastmasters, así como pequeños profesionales de empresas domésticas que trabajan para organizaciones como Mary Kay, Pampered Chef y Stella and Dot, siempre buscan oradores para sus reuniones.

➤ Marketing en Internet

Las redes sociales brindan una gran oportunidad para atraer nuevos clientes y dirigir el tráfico de nuestro nicho potencial tanto a nuestro sitio web de internet, como a nuestra fanpage de Facebook o Instagram.

Crearemos una página profesional en LinkedIn para TAX LEAF KISSIMMEE y también una para Romina Oviedo Pérez, como Manager de la empresa.

El objetivo es poder llegar a tener presencia en todas las redes sociales del momento y generando contenido de fácil acceso para el usuario que informe sobre nuestros servicios y los cambios en la reglamentación año a año.

➤ Canales de Redes Sociales

La promoción incluirá redes sociales como Instagram, Facebook, LinkedIn y la página web de TaxLeaf Kissimmee. Se le podrán adicionar más adelante otras redes sociales más nuevas que llegan a un público más joven como Tik Tok.

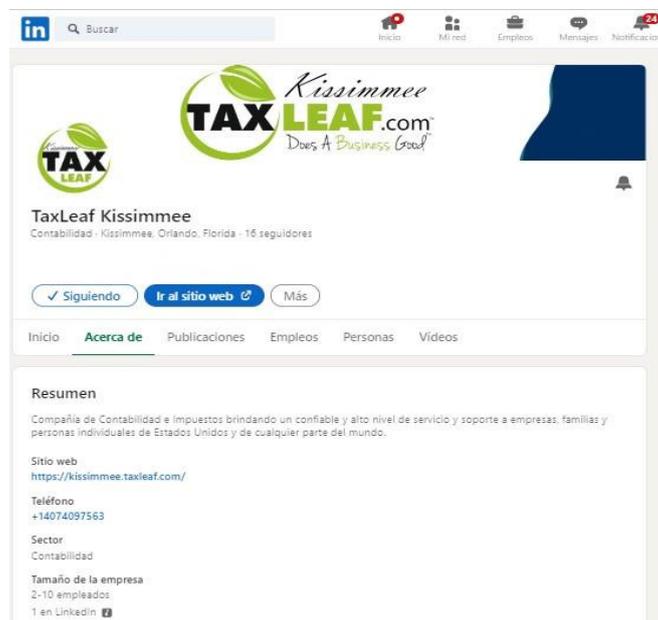
Instagram
[/taxleafkissimmee](https://www.instagram.com/taxleafkissimmee)

Facebook
[/taxleafkissimmee](https://www.facebook.com/taxleafkissimmee)



LinkedIn

[/company/taxleaf-kissimmee](https://www.linkedin.com/company/taxleaf-kissimmee)



WebPage

<https://kissimmee.taxleaf.com/>



Create a New COMPANY Today

Let the Business Specialists help you create a new company for your Business. A few minutes with us might save you a ton for years to come.

- > Starting at \$599
- > Available in 50 States
- > Fast Processing Time
- > Ask about Business Specials

Análisis de los Competidores

Los Competidores

H&R Block, Inc.: Una empresa norteamericana de preparación de impuestos que opera en Canadá, Estados Unidos y Australia. También está estructurada con un sistema de franquicias cuyas licencias comercializa en EEUU, Canadá y Australia.

TurboTax: Un paquete de software para la preparación de declaraciones de impuestos estadounidenses, producido por la empresa de software Intuit.

Jackson Hewitt Tax Service Inc.: El segundo servicio de preparación de impuestos más grande de los Estados Unidos; responsable de preparar más de 2 millones de declaraciones de impuestos federales, estatales y locales cada año.

Liberty Tax: Es una cadena de franquicias y locales propios que brindan servicios de preparación de impuestos.

Ventajas sobre los competidores

Tax Leaf tiene muchos servicios que brinda a sus clientes más allá de la preparación de impuestos. Entre ellos se incluye un software de gestión propio de la marca que se llama LeafNet. Una de las funciones más innovadoras que LeafNet brinda a los clientes es un

portal donde pueden acceder a todos sus documentos subidos a “la nube” o “cloud” desde cualquier lugar y en cualquier momento sin imprimir ni una página, desde su computadora hogareña o desde una aplicación del celular, entrando cada uno con su propio usuario y contraseña.



Folder Name	Leafcloud	Client Files
INTERNAL DOCUMENTS	0	0
HUMAN RESOURCES	0	0
FINANCIAL DOCUMENTS	0	0
CORPORATION DOCUMENTS	0	0
MAILING CORRESPONDENCE	0	0
TAX DOCUMENTS	0	0
PAYROLL INFORMATION	0	0
BILLING INFORMATION	0	0

Hay varias ventajas que desde TaxLeaf tenemos sobre otras compañías de impuestos. Estas ventajas podrían listarse de la siguiente manera:

Experiencia: TaxLeaf ha estado en el negocio desde 1976 ayudando a dueños de negocios, familias e individuos con su contabilidad e impuestos por más de 40 años. La

Corporate o empresa matriz tiene un equipo de profesionales de contabilidad e impuestos con amplia experiencia, un staff de CPAs de mucha trayectoria y esto puede significar una ventaja sobre una empresa más nueva con menos camino recorrido. Los profesionales con los que cuenta pueden brindar asesoramiento y orientación a las diferentes problemáticas de los clientes y estar mejor preparados para manejar problemas de impuestos más complejos.

Gama de servicios: TaxLeaf también es una empresa que ofrece una amplia gama de servicios, como preparación de impuestos, consultoría y planificación contable y fiscal. Todos estos servicios integrales pueden resultar más atractivos para los clientes en TaxLeaf que en una empresa que ofrece sólo uno o dos servicios por temporada de Taxes. Esto se debe a que los clientes pueden obtener todas sus necesidades de Contabilidad e Impuestos en un solo lugar, lo cual es conveniente y puede ahorrarles tiempo y dinero.

Tecnología: es una empresa de impuestos que está en constante desarrollo de las últimas ideas innovadoras en el mercado, que utiliza la última tecnología, como un software de impuestos original y presentación electrónica de las declaraciones de los contribuyentes. Este tipo de características a llevan a obtener mucha mayor ventaja sobre una empresa que se basa en procesos en papel. Esto se debe a que la tecnología puede mejorar la eficiencia, la precisión y la velocidad con la que se transmite la información al IRS o a los Departamentos de los diferentes estados de los EEUU, lo que puede beneficiar tanto a las dependencias tributarias como a sus clientes. Una vez enviada la documentación a los distintos organismos, se puede saber de su confirmación o rechazo en cuestión de unos pocos minutos.

Servicio Personalizado: es una empresa contable y tributaria que brinda un servicio y atención personalizada a cada cliente. Esto, claramente, le otorga ventaja sobre una empresa que trata a los clientes como números. Los clientes aprecian sentirse valorados y comprendidos y es más probable que regresen a una compañía de impuestos que brinda un servicio mejor individualizado en las características particulares de cada persona y cada situación.

Reputación: una empresa de impuestos como TaxLeaf con una buena reputación durante más de 40 años en la comunidad puede tener una mejor ventaja competitiva por sobre una empresa con mala reputación o de trayectoria muy nueva. Podremos

construir una buena reputación o, mejor dicho, mejorar la ya existente brindando un servicio sobresaliente, siendo honestos y transparentes, y tratando a los clientes con respeto, estudiando todas sus necesidades y elaborando planes en conjunto, como una forma de trabajar en equipo.

En última instancia, la ventaja que tendremos en TaxLeaf por sobre otra compañía tributaria dependerá de las necesidades y preferencias específicas de cada cliente individual. Los clientes consideran factores como la experiencia, la gama de servicios, la tecnología, la atención personalizada y la reputación al elegir una empresa de contabilidad e impuestos que mejor se adapte a sus necesidades, ya que además manejará mucha información sensible y confidencial de sus finanzas y negocios.

Toda esta preparación y experiencia que tiene la empresa desde la casa central o matriz que se encuentra ubicada en Miami (TaxLeaf Corporate) es un apoyo invaluable para cualquiera de sus franquiciados entre los que se encuentra también nuestra locación: TaxLeaf Kissimmee.

SOSTENER EL VALOR

Adquisición de Clientes

Hay mucho mercado por ganar. Si bien hay muchos competidores en la misma industria, también hay mucha demanda de clientes que son usuarios de nuestros servicios y lo más difícil de lograr será que encuentren en nuestros procesos un servicio diferencial del resto de nuestros competidores.

La clasificación de los servicios según la matriz de Ansoff nos arroja un primer acercamiento a los análisis que son necesarios realizar para tomar una decisión respecto de qué vías estratégicas debemos de seguir en Tax Leaf Kissimmee para lograr el desarrollo o crecimiento de la empresa.

Para analizar una estrategia de crecimiento planteada según la matriz de Ansoff podemos ver lo siguiente:

		S E R V I C I O S	
		ACTUALES	NUEVOS

M E R C A D O S	N U E V O S	CONQUISTA Atacar mercados o segmentos nuevos con los servicios actuales más utilizados	DIVERSIFICACIÓN Atacar mercados o segmentos nuevos con los servicios ofrecidos por la empresa pero que en general la gente desconoce que se ofrecen en la actualidad.
	A C T U A L E S	CONTINUIDAD Mantenerse en el o los mismos mercados y ofrecer los mismos servicios que ya vienen utilizando y son los que tienen mayor demanda.	INNOVACIÓN – CREACIÓN Atacar los mismos mercados en los cuales se ofrecen los servicios de la empresa, pero mostrando nuevos servicios que pueden sumar y contratar, y que hasta el momento no han sido ofrecidos por otras locaciones/franquicias de la firma.

Mercados Nuevos => Servicios Actuales

La idea acá es captar nuevos mercados y ofrecerles nuestros servicios “vaca lechera” como bien podría ser la preparación y presentación de impuestos tanto para empresas como para individuos en temporada alta (Tax Season).

Mercados Nuevos => Servicios Nuevos

Acá se plantea captar nuevos mercados y ofrecerles servicios que, quizás, se desconoce que Tax Leaf Kissimmee ofrece, o como se lo relaciona mayoritariamente con los servicios de impuestos, puede desconocerse que también realiza Bookkeeping (teneduría de libro y transacciones empresariales), Payroll (liquidación de nómina de empleados), Sales Tax y Solid Waste (impuestos estatales), creación de nuevas empresas y renovaciones anuales, entre otros. Es decir, que estaríamos diversificando nuevos servicios en mercados nuevos que vienen solicitando un servicio en particular y se van conociendo la amplia gama que Tax Leaf puede ofrecerles.

Mercados Actuales => Servicios Actuales

Acá se plantea que desde Tax Leaf Kissimmee podremos mantenernos en el mismo o los mismos mercados actuales en los cuales la empresa ya opera y ofrecer los mismos

servicios “vaca lechera” que venimos ofreciendo sin muchos cambios significativos. A lo que se podríamos aspirar es a incrementar el market share de clientes que buscan ese servicio principal como el de preparación de impuestos. Sin embargo, como éste es básicamente un servicio con un nivel de estacionalidad muy alto debemos tender a incrementar ese market share (participación en el mercado) con la gran gama de servicios que la empresa también ofrece.

Mercados Actuales => Servicios Nuevos

Debemos ofrecer al mercado actual la totalidad de la amplia gama de servicios que la empresa también procesa, es decir ofrecer nuevos servicios en el mismo mercado que opera. Sin embargo, estos servicios no son servicios nuevos reales, pero quizás desconocidos en el mercado actual. Podremos mejorarlos o adaptarlos a las necesidades de los clientes actuales para que sean de pleno interés por parte de estos.

En TaxLeaf Kissimmee planeamos ampliar los servicios para poder llegar al mercado de inversores de mayor envergadura realizando análisis sobre proyectos de inversión, rentabilidad de negocios y empresas, valuaciones de empresas, planes de negocio para nuevos emprendimientos o ampliación de existentes, due dilligence, análisis de ingresos de productos al mercado, análisis de marketing de productos y servicios, etc. Estudios y análisis que hasta el momento la empresa no ofrecía y serán considerados como un diferencial que la locación de Kissimmee ofrecerá a todo tipo de inversores que así lo requieran con la ayuda de importantes Consultoras Multinacionales con carácter de partners y asociados.

Según esta matriz de Ansoff analizada, deberemos considerar la diversificación de servicios en el mercado actual, captando una mayor cantidad de market share que permita afianzar la estrategia comercial para liderar el mercado con nuestro servicio “vaca lechera” y ofreciendo varios de los productos estrella. Es decir, que con los servicios vaca lechera que son los servicios con alta participación en el mercado como, por ejemplo, los servicios de liquidación de impuestos, los clientes podrán conocer los servicios estrella de la empresa como los servicios de Bookkeeping y sus innovadoras maneras de obtener los reportes mensuales mediante usuario y contraseña en la nube (Leafcloud) de cada uno.

La necesidad de integración

Es necesario que consideremos integrar de manera regular las áreas de Marketing, Investigación y Desarrollo, Ingeniería de Producto e Ingeniería de Procesos. Todas ellas están todas involucradas en el desarrollo de mejoras y de nuevos servicios o nuevas formas de ofrecer los ya existentes. El grado de integración impacta positivamente en la velocidad de desarrollo y en la calidad del servicio en general.

Retención de Clientes

Luego del período de prueba con un nuevo cliente, donde le podemos ofrecer varios servicios en forma de paquetes bonificados, esperamos obtener un porcentaje mayor al del 50% de retención de los usuarios que contratan el paquete de servicios mensuales y de los que son usuarios de los servicios anuales.

Matriz BCG – Boston Consulting Group

Con la matriz BCG, podemos analizar el ciclo de vida que tienen los servicios que ofrece la empresa Tax Leaf Kissimmee.

De esta manera, se puede analizar la participación que tiene la empresa en el mercado y que servicios terminan siendo los más rentables. A partir del análisis del grado de rentabilidad de cada uno de los servicios de la empresa, podremos decidir qué estrategias de marketing se deben utilizar para lanzar un servicio nuevo, relanzar servicios poco conocidos o explotados por los clientes y también ver qué mejoras en los procesos se podrán implementar para que aquellos servicios “perros” (que pueden tender a desaparecer por la poca demanda) puedan, quizás, volverse estrella o vaca lechera y lograr que despierten el interés de los consumidores de nuestros servicios.

Nuestra empresa brinda una amplia gama de servicios, cada uno con sus diferentes demandas y características. Y es por esto que no se podemos encuadrar a la totalidad de ellos en un solo cuadrante de la matriz BCG.

Los diferentes servicios pueden pasar por diferentes etapas en su ciclo de vida, ya sea por la estacionalidad o demanda de estos o porque se promocionan más o en menor medida según las diferentes estrategias de marketing.

Analizaremos en qué cuadrante de la matriz consideramos que se podemos ubicar a algunos de nuestros principales servicios.



Son aquellos servicios que tienen una alta participación en el mercado, en nuestro caso son servicios muy estacionales, aunque se continúan realizando durante todo el año, pero el crecimiento en el mercado es bajo porque son utilizados por aquel mercado que lo necesita puntualmente. Estos servicios son básicamente: Tax Return Corporativo e Individuales, declaraciones de impuestos anuales. Los clientes solicitan el servicio, sobre todo en temporada alta de impuestos (febrero a abril de cada año) sin necesidad de publicidad. Son también aquellos servicios por los cuales reconocen nuestra marca mayoritariamente.



Son aquellos servicios con una alta participación y también un alto crecimiento en el mercado. Cada vez más negocios y personas deciden delegar estos servicios en empresas contables para así poder dedicarse a la dirección estratégica de sus emprendimientos y no tanto operativa. Estos servicios son: Bookkeeping, Payroll y otros servicios mensuales que en muchos casos los clientes deciden llevarlos ellos mismos cometiendo errores que luego complican a sus declaraciones de impuestos anuales o cuando deciden vender el negocio y los números no “cierran” cuando le realizan un Due Dilligence.

Estos servicios también son considerados estrellas dentro de nuestra compañía por el bajo costo que implica a los consumidores en relación a la conveniencia que implica contratarlos con nosotros en relación a otras firmas por lo novedosos de nuestros sistemas y su interacción con los usuarios.



Son servicios cuyo volumen de ventas es bajo: Mailing Service, Virtual Office. Son servicios que los clientes suelen prescindir de contratarlos y por lo tanto muchas empresas de la competencia ya no los ofrecen. Lo conveniente sería repensarlos y relanzarlos con mayor fuerza para lograr una mayor llegada al público consumidor. Se puede entender que tienen un gran potencial mal explotado. Para reposicionar estos servicios debemos repensar una mejora en la campaña de marketing y publicidad enfocada en los beneficios que trae aparejado la contratación de los mismos.



La tasa de crecimiento de los servicios que son interrogantes es alta, pero su participación en el mercado es baja aún. Debemos buscar, con estos nuevos servicios, explorar en nuevos mercados, indagar sobre la rentabilidad y factibilidad de introducirlos, en qué momento hacerlo ya que la empresa quiere conseguir mejorar su posición frente a la competencia y necesita innovar. Podríamos nombrar dentro de este tipo de servicios a todos los servicios legales y migratorios, al igual que los de inversiones inmobiliarias cuya idea principal es facilitarle al inversor ya de Real Estate o aquel cuyos fines son migratorios poder encontrar una asesoría y servicio integral unificando en una misma empresa todos los rubros: contables, impositivos, financieros, inversiones y legales. Hoy en día este tipo de clientes contratan los servicios financieros y contables con Tax Leaf y buscan un realtor o un abogado por otro lado. Nuestro objetivo deberá enfocarse en poder llegar a centralizar todo en nuestra empresa.

Organigrama

**MANAGER Y
EJECUTIVOS**

**GENERAL MANAGER
ROMINA OVIEDO PEREZ**

**PROFESIONALES Y
SUPERVISORES**

**ACCOUNTING
SUPERVISOR
(A contratar en el segundo
año)**

580 E OSCEOLA PKWY
KISSIMMEE, FL, 34744

EMPLEADOS

**ADMINISTRATIVE
ASSISTANT
(Contratada)**

**ADMINISTRATIVE
ASSISTANT
(A contratar en el cuarto año)**

Personal

 OPC AND SONS LLC – TAXLEAF KISSIMMEE					
ESTADO	POSICIÓN	FUNCIONES	REQUERIMIENTOS PARA EL PUESTO	FULL TIME	SALARIO
Contratada	MANAGER GENERAL	Responsable de desarrollar y dirigir la empresa mediante el establecimiento de objetivos comerciales para la gestión general. Controla la empresa y la conduce hasta el más alto nivel. Responsable de establecer los objetivos de la empresa, los planes estratégicos y la gestión de las operaciones de la empresa. Aprueba los presupuestos y vela por la correcta asignación de los recursos. A cargo de diseñar e implementar los objetivos generales de corto, mediano y largo plazo y asegurar su adecuada implementación por parte del personal de la Compañía. Estará a cargo de supervisar y completar todos los formularios de preparación de impuestos para personas físicas y jurídicas en cumplimiento de la legislación y normativa tributaria bajo la supervisión de Tax Leaf Corporate.	Licenciatura de grado o equivalente. Experiencia de al menos cinco años dentro de la industria. Licencias de preparador de impuestos (IRS PTIN)	sí	\$48000
A contratar en el segundo año	CONTADOR SUPERVISOR	Responsable de la preparación del impuesto a la renta de personas naturales y jurídicas. Identifica posibles créditos y responsabilidades fiscales y garantiza que los servicios completos y precisos se presenten de manera oportuna. Completa formularios de impuestos por franquicia y políticas de la Compañía y de conformidad con la legislación y los reglamentos. Responsable de la auditoría de los Estados de Pérdidas y Ganancias de las empresas bajo la supervisión de TaxLeaf Corporate.	Licenciatura en Contabilidad. Experiencia de dos años en posiciones similares.	Sí	\$ 38400

Contratada	ASISTENTE ADMINISTRATIVO	Asiste al Supervisor de Contabilidad y al Gerente General registrando las transacciones diarias. Responsable de administrar y operar los sistemas de software tributario. Brinda soporte a clientes y prospectos comerciales.	Grado asociado en administración de empresas, economía o contabilidad. Experiencia de un año en puestos similares.	Sí	\$ 28800
A contratar en el cuarto año	SEGUNDO ASISTENTE ADMINISTRATIVO	Asiste al Supervisor de Contabilidad y al Gerente General registrando las transacciones diarias. Responsable de administrar y operar los sistemas de software tributario. Brinda soporte a clientes y prospectos comerciales.		Sí	\$ 28800

Detalle de Tareas

Manager General

Responsable de establecer objetivos comerciales para la gestión general en TAXLEAF KISSIMMEE. Controla la empresa y la conduce hasta el más alto nivel.

Responsable de establecer los objetivos de la empresa, los planes estratégicos y la gestión de las operaciones de la empresa. Aprueba los presupuestos y vela por la correcta asignación de los recursos. Encargado de diseñar e implementar los objetivos generales de corto, mediano y largo plazo y asegurar su adecuada implementación por parte del personal de la Compañía.

Estará a cargo de supervisar y completar todos los formularios de preparación de impuestos para personas físicas y jurídicas en cumplimiento de la legislación y normativa tributaria bajo la supervisión de TaxLeaf Corporate.

Responsabilidades Clave	Actividades Clave / Áreas de Decisión	Gerencial Principalmente	Horas	%
Estratégico	Hace cumplir los objetivos, la misión y los valores corporativos de la empresa, así como sus procedimientos y políticas. Asegura que el personal conozca las normas y políticas de la Empresa.	X	8	4.97%
	Investiga sobre las tendencias del mercado en los Estados Unidos y decide sobre los cambios para satisfacer a los consumidores potenciales.	X	6	3.73%
Recursos Humanos	Interactúa con los empleados de la empresa a través de reuniones en persona, correo electrónico y llamadas telefónicas para revisar y discutir los resultados mensuales y anuales, dar y recibir comentarios, encontrar soluciones a problemas actuales que no se resolvieron y presentar nuevos proyectos o ideas.	X	10	6.21%
	Supervisa todas las actividades relacionadas con el desempeño del personal, incluida la estructura organizacional, el desarrollo profesional, la	X	12	7.45%

	motivación, la evaluación del desempeño, la disciplina, la compensación, las políticas de personal y otros procedimientos.			
Financiero	Establece metas financieras anuales y mensuales que apoyen las estrategias y metas de la Compañía.	X	9	5.59%
	Controla los gastos para cumplir las metas deseadas que la empresa estableció a principios de año.	X	8	4.97%
	Aprueba los estados financieros y los informes de gestión para los accionistas y las autoridades.	X	4	2.48%
Ganancia / Inversiones	Desarrolla planes y estrategias para nuevos servicios.	X	10	6.21%
	Supervisa la inversión de fondos y gestiona los riesgos asociados, las actividades de gestión del efectivo. Ejecuta estrategias financieras o de captación de capital para apoyar la expansión.	X	12	7.45%
Marketing y Ventas	Desarrolla estrategias de marketing para aumentar el conocimiento de la marca a nivel local y través de Internet.	X	11	6.83%
	Representa a la Compañía en reuniones de negocios, seminarios y talleres. Seguimiento de leads y contactos comerciales.	X	17	10.56%
	Construye relaciones e interactúa con los clientes para proporcionar una excelente planificación, consultoría y servicios de expertos.	X	20	12.42%
Operaciones	Administra y controla las operaciones diarias y asegura que los clientes reciban el mejor servicio de acuerdo con la misión y los objetivos de la empresa.	X	16	9.94%
	Revisa, negocia y firma contratos en nombre de la empresa.	X	10	6.21%
	Se mantiene al día con la legislación local y estadounidense en materia de impuestos, nómina y servicios corporativos.	X	8	4.97%

Perfil	Calificaciones técnicas/profesionales
Habilidades	
Liderazgo Autoridad Líder de equipo Auto disciplinado Orientado al detalle Innovador Organizado	Licenciatura o experiencia equivalente de al menos cinco años de experiencia en la industria. Experiencia en Elaboración de Formularios de Impuestos. PTIN DEL IRS.

Supervisor Contador/a

Responsable de la preparación del impuesto a la renta de personas naturales y jurídicas. Identifica posibles créditos y responsabilidades fiscales y garantiza que los servicios completos y precisos se presenten de manera oportuna. Completa formularios de impuestos por franquicia y políticas de la Compañía y de conformidad con la legislación y los reglamentos. Planeamos contratar un Supervisor Contador/a durante el segundo año de operaciones.

	Actividades Clave / Áreas de Decisión
Operaciones	Asiste al Gerente General al proporcionar informes financieros diarios, semanales o mensuales.
	Administra, adhiere y hace cumplir las políticas, procedimientos y controles de la empresa.
	Entrevistas a los clientes para obtener una imagen completa de la situación financiera.
	Brinda una gama completa de servicios fiscales y corporativos de conformidad con las políticas y regulaciones de la Compañía dentro del marco de tiempo.
	Proporciona planificación fiscal innovadora y revisión de declaraciones de impuestos complejas. Identifica y mitiga los riesgos fiscales del cliente.
	Apoya a los contribuyentes mediante el uso de sus códigos federales, estatales y locales y se asegura de que los clientes reciban el máximo beneficio permitido por la ley.
	Descubre posibles deducciones y créditos utilizando el sistema de software de impuestos de la Compañía. Consulta al Gerente General según lo considere.
	Prepara y analiza informes de tendencias.
	Recomienda productos y servicios adicionales.
	Resuelve las quejas de los clientes.
	Realiza otras tareas que se le asignen.
Asiste a reuniones semanales de gerentes y reuniones regulares de personal.	
Recursos Humanos	Supervisa a la Asistente Administrativa.
	Entrena, apoya y revisa el trabajo individual con frecuencia.

Perfil	Calificaciones técnicas / profesionales
Habilidades	
Orientado al detalle Buenas habilidades numéricas. Excelente comunicación Trabajo en equipo Ética y profesionalismo. Liderazgo Autoridad Excelentes habilidades organizativas Habilidades analíticas	Licenciatura en contabilidad. Experiencia de dos años en puestos similares.

Asistente Administrativo

Ayuda al Supervisor de Contabilidad y al Gerente General a registrar las transacciones diarias. Responsable de administrar y operar los sistemas de software tributario. Brinda soporte a clientes y prospectos comerciales. Esta posición también brinda apoyo a las funciones administrativas internas de la empresa.

Para aumentar el número de clientes y dar mayor asistencia a los departamentos de administración y contabilidad, planeamos contratar un segundo Asistente Administrativo durante el cuarto año de operaciones.

Responsabilidades Clave	Actividades Clave / Áreas de Decisión
Operaciones	Ingresar la información del cliente al sistema de software.
	Responde y asesora a los clientes sobre cuestiones fiscales con respecto a la preparación de documentos de trabajo de declaración de impuestos (impuesto sobre la propiedad, impuesto sobre las ventas, impuesto sobre la renta, informativo, etc.) según lo solicite el Supervisor de Contabilidad.
	Asiste en el cierre de casos reuniendo la declaración de impuestos y todas las firmas requeridas, revisa el servicio con el cliente y completa los procesos de contabilidad.
	Elabora reportes diarios para el Supervisor de Contabilidad y Gerente General.
	Se asegura de proporcionar al cliente una copia de la declaración o formulario completo.
	Copia, distribuye y mantiene archivos de cada cliente.
	Asegura que la Compañía cumpla con las licencias y permisos.
Contabilidad	Responsable de todos los aspectos del libro mayor de la Compañía.
	Prepara y presenta los estados financieros mensuales para la aprobación del Supervisor de Contabilidad.
	Concilia cuentas de inventario, cuentas de efectivo, cuentas bancarias de manera rápida.

Perfil	Calificaciones técnicas / profesionales
Habilidades	
Confidencialidad Capacidad para trabajar bajo presión. Habilidades numéricas Conocimiento de las prácticas de oficina Jugador de equipo	Grado asociado en administración de empresas, economía o contabilidad. Experiencia de un año en puestos similares.

Habilidades de comunicación Inteligencia emocional Habilidades de las personas Habilidades analíticas	
--	--

Monto de la inversión

La inversión inicial fue totalmente financiada por los dos accionistas de OPC AND SONS LLC en un 50% de participación cada uno.

INITIAL INVESTMENT	
TaxLeaf Franchise License	40,000
Professional Fees	12,107
Equipment	2,796
Vehicle Downpayment	6,000
Deposit And Rent	10,990
Office Furniture	2,238
Supplies	815
Utilities Deposit	579
Insurance	872
Advertising Signs	3,040
Licenses	820
Working Capital	10,000
Total Initial Investment	90,257

PROYECCIÓN FINANCIERA

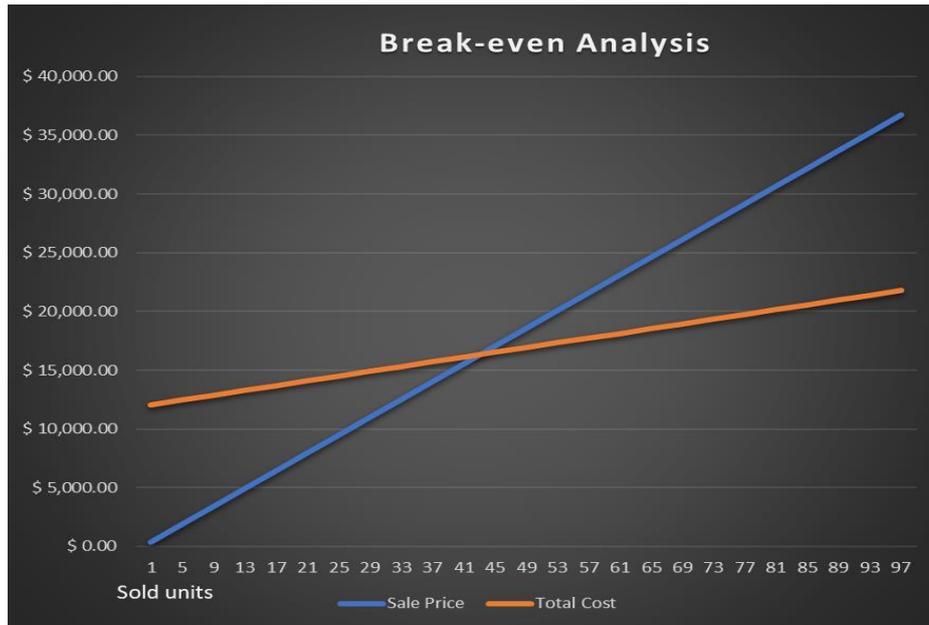
Análisis del Punto de Equilibrio

Tabla de Análisis del Punto de Equilibrio

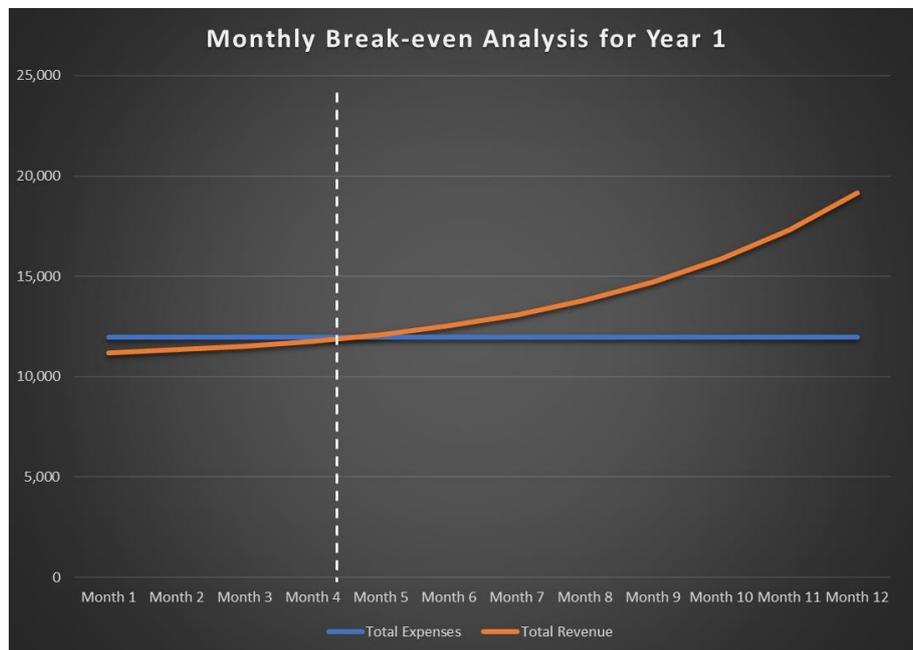
Break Even Analisis		
Monthly Services Break Even		43
Monthly Revenue Break-Even		\$ 11,953.00
Amount of projected monthly services		
Service	Monthly Amount	Monthly Revenue
New Company	6	\$3,665.46
Tax Return Individual	11	\$ 1,724.92
Tax Return Business	9	\$ 2,874.87
ITIN Application	5	\$ 1,099.64
SalesTax	1	\$ 97.03
Bookeping Payroll	2	\$ 226.40
Virtual Office	1	\$ 46.00
Mailing Service	1	\$ 23.00
Manager Service	1	\$ 251.55
Bank Account Opening	5	\$ 1,494.93
Annual Report	2	\$ 449.20

Cuando analizamos el punto de equilibrio nos referimos a los ingresos necesarios para cubrir el monto total de los gastos fijos y variables de la Compañía durante un período específico.

Este punto de equilibrio mensual se alcanza en los 43 servicios realizados mencionados anteriormente. La contratación de servicios puede variar mensualmente y tener diferentes combinaciones cada mes, pero este podría ser un ejemplo de un rendimiento mensual ordinario.



Se espera que TaxLeaf Kissimmee alcance puntualmente su punto de equilibrio en cada período.



En el Año 1, como se muestra en el gráfico anterior, el punto de equilibrio de la Compañía se encuentra entre el cuarto y el quinto mes si se mantiene el nivel de contrataciones de los servicios expuestos a modo de ejemplo anteriormente, aunque varíe el tipo de combinación.

Proyección del Primer Año

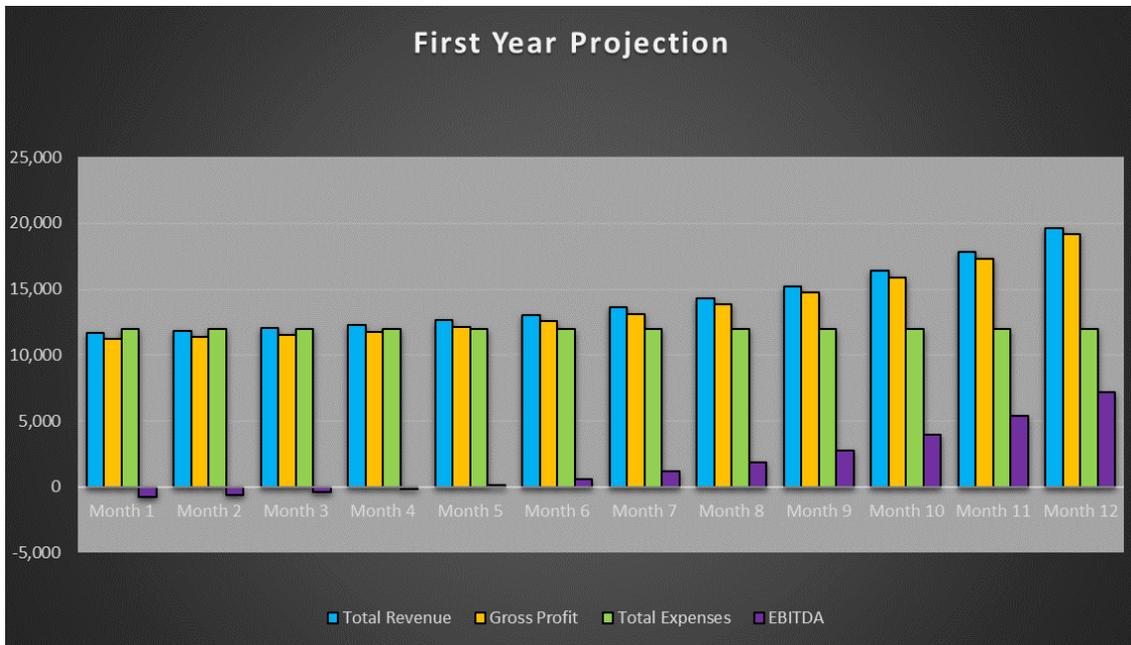
Tax Leaf Kissimmee comienza a obtener ganancias a partir del quinto mes después de iniciar operaciones. Se proyecta un crecimiento exponencial para el primer año. A partir del quinto mes, Tax Leaf Kissimmee comienza a tener un EBITDA (Utilidad antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización) positivo y esto se traduce en una empresa rentable a nivel operativo que vende sus servicios por encima del costo que implica producirlos:

OPC AND SONS LLC	Month 1	Month 2	Month 3	Month 4	Month 5	Month 6	Month 7	Month 8	Month 9	Month 10	Month 11	Month 12
Services	11,700	11,838	12,026	12,277	12,607	13,038	13,595	14,309	15,218	16,371	17,824	19,648
Total Revenue	11,700	11,838	12,026	12,277	12,607	13,038	13,595	14,309	15,218	16,371	17,824	19,648
Software System	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Total COGS	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Gross Profit	11,200	11,338	11,526	11,777	12,107	12,538	13,095	13,809	14,718	15,871	17,324	19,148
Advertising Expense	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Automobile Expense	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Bank Service Charges	67	67	67	67	67	67	67	67	67	67	67	67
Credit Card Fees	93	93	93	93	93	93	93	93	93	93	93	93
Dues and Suscriptions	63	63	63	63	63	63	63	63	63	63	63	63
Payroll	6,400	6,400	6,400	6,400	6,400	6,400	6,400	6,400	6,400	6,400	6,400	6,400
Meals and Entertainment	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Office Expense	160	160	160	160	160	160	160	160	160	160	160	160
Rent	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750
Repairs and Maintenance	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
Telephone	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
Utilities	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190
Other Expenses	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170
Total Expenses	11,953											
EBITDA	-753	-615	-427	-176	154	585	1,142	1,856	2,765	3,918	5,371	7,195

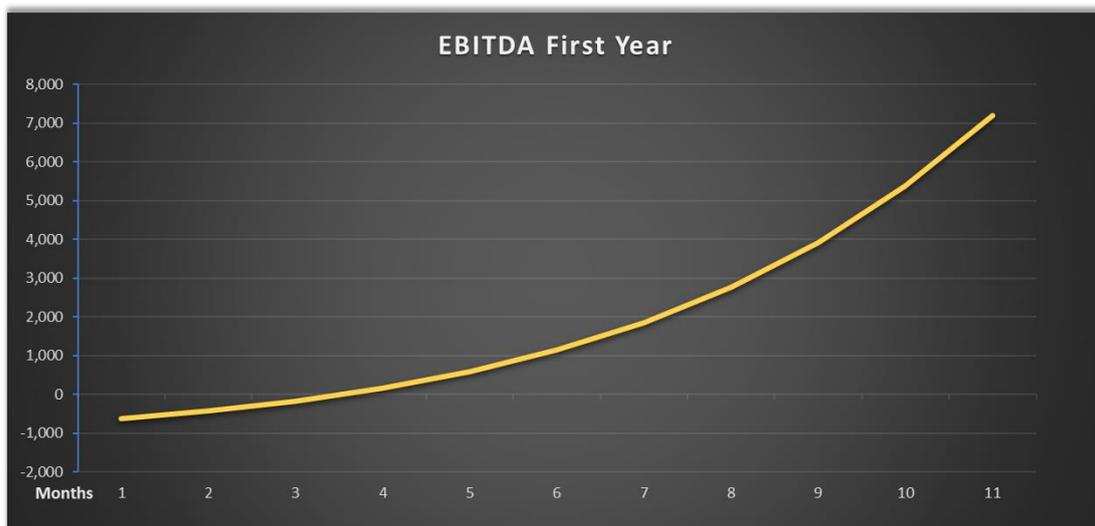
Inversión inicial y los flujos de caja mensuales del primer año: los flujos de efectivo acumulados del primer año también se expresan de la siguiente manera:

INVESTMENT	Month 1	Month 2	Month 3	Month 4	Month 5	Month 6	Month 7	Month 8	Month 9	Month 10	Month 11	Month 12
Professional Fees	12,107											
Equipment	2,796											
Automovil	6,000											
Deposit And Rent	10,990											
Furniture	2,238											
Supplies	815											
Utilities Deposit	579											
Insurance	872											
Advertising Signs	3,040											
Licenses	820											
Franquicia	40,000											
Working Capital	10,000											
Total Initial Investment	90,257											
Net Cash Flow	9,247	-615	-427	-176	154	585	1,142	1,856	2,765	3,918	5,371	7,195
Cumulative Cash Flow	9,247	8,632	8,205	8,029	8,183	8,768	9,910	11,766	14,532	18,449	23,820	31,015

Gráfico comparativo entre los ingresos totales, la utilidad bruta (después de restar el Costo de Venta), los gastos totales y el EBITDA mensual total para la proyección del primer año:



Curva de crecimiento mensual del EBITDA durante el primer año:



Proyección a 5 años

Se espera tener una utilidad EBITDA de alrededor de \$100,000 al final del 5to año. También se proyecta un aumento del orden del 2% en la nómina y un 5% en los gastos interanuales según el IPC (Índice de Precios al Consumidor) esperado.

YEAR	FIRST YEAR	SECOND YEAR	THIRD YEAR	FOURTH YEAR	FIFTH YEAR
Services	170,451	218,177	250,904	296,067	340,477
Total Revenue	170,451	218,177	250,904	296,067	340,477
Software System	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
Gross Profit	164,451	212,177	244,904	290,067	334,477
Advertising Expense	6,000	6,300	6,615	6,946	7,293
Automobile Expense	1,800	1,890	1,985	2,084	2,188
Bank Service Charges	804	844	886	931	977
Credit Card Fees	1,116	1,172	1,230	1,292	1,357
Dues and Suscriptions	756	794	833	875	919
Payroll	76,800	116,736	119,071	152,015	155,055
Meals and Entertainment	1,800	1,890	1,985	2,084	2,188
Office Expense	1,920	2,016	2,117	2,223	2,334
Rent	45,000	47,250	49,613	52,093	54,698
Repairs and Maintenance	1,440	1,512	1,588	1,667	1,750
Telephone	1,680	1,764	1,852	1,945	2,042
Utilities	2,280	2,394	2,514	2,639	2,771
Other Expenses	2,040	2,142	2,249	2,362	2,480
Total Expenses	143,436	186,704	192,537	229,154	236,052
EBITDA	21,015	25,474	52,367	60,912	98,425

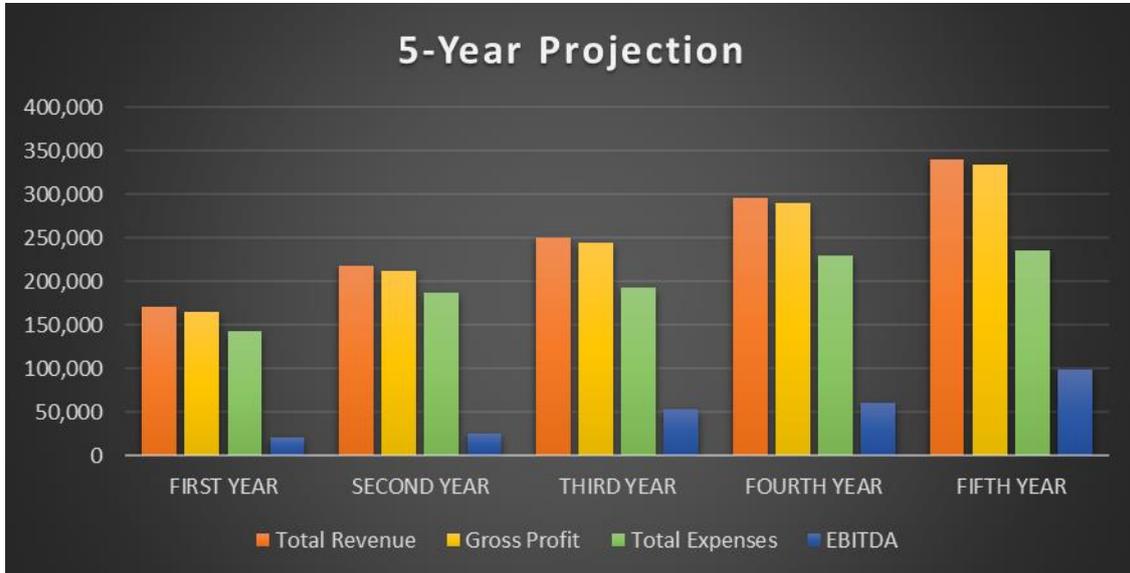
Nómina y crecimiento de empleados por año. Se calculó un aumento anual del 2% en el salario para cada período:

	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5
Manager	48,000	48,960	49,939	50,938	51,957
Assistant 1	28,800	29,376	29,964	30,563	31,174
Accountant		38,400	39,168	39,951	40,750
Assistant 2				30,563	31,174
Total Payroll	76,800	116,736	119,071	152,015	155,055

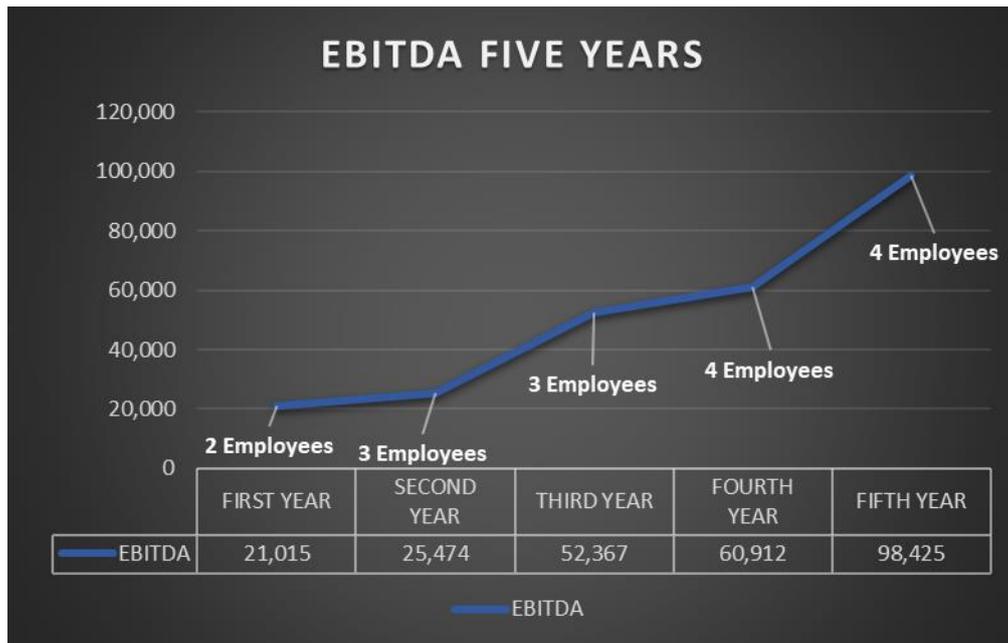
Tanto el Manager como el Asistente 1 estarán contratados desde el comienzo de las operaciones.

De acuerdo con el crecimiento y proyección analizados para el primer año, se espera un crecimiento paulatino pero constante en el EBITDA de cada año. La utilidad bruta tiene un crecimiento aún mayor que los gastos de nómina y renta aumentan año a año.

Gráficos comparativos entre los ingresos totales, la utilidad bruta (después de restar el Costo de Venta), los gastos y el EBITDA totales para la proyección de los próximos 5 años:



La curva de crecimiento del EBITDA para los próximos cinco años con el número de empleados agregados en el segundo y cuarto año de operaciones. TaxLeaf Kissimmee agregará un Contador en el segundo año y otro asistente en el cuarto año, terminando los primeros cinco años con cuatro empleados.



La ganancia bruta es la diferencia entre los ingresos brutos y el costo de los bienes vendidos, es decir, todo el costo directo de producir nuestros servicios. De la diferencia entre la utilidad bruta y el total de gastos obtenemos el EBITDA. El EBITDA es la Utilidad antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización. Los primeros cuatro meses del primer año nuestro EBITDA es negativo y comienza a recuperarse a partir del quinto mes, finalizando con un EBITDA positivo de \$21,015 el primer año. Luego, el flujo de efectivo irá creciendo gradualmente los próximos cuatro años y esperamos, debido al aumento de las operaciones y a nuestros cuatro empleados trabajando en ellas, un crecimiento exponencial de casi 61% entre el final del cuarto año y el final del quinto.

YEAR	FIRST YEAR	SECOND YEAR	THIRD YEAR	FOURTH YEAR	FIFTH YEAR
Gross Revenue	170,451	218,177	250,904	296,067	340,477
Gross profit	164,451	212,177	244,904	290,067	334,477
Total Expenses	143,436	186,704	192,537	229,154	236,052
EBITDA	21,015	25,474	52,367	60,912	98,425

YEAR	FIRST YEAR	SECOND YEAR	THIRD YEAR	FOURTH YEAR	FIFTH YEAR
REVENUE	170,451	218,177	250,904	296,067	340,477
TOTAL EMPLOYEES	2	3	3	4	4
REVENUE PER EMPLOYEE	85,226	72,726	83,635	74,017	85,119
PAYROLL	76,800	116,736	119,071	152,015	155,055

VALOR ACTUAL NETO (VAN) Y TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Según como estudiando con Guillermo López Dumrauf y sus Técnicas de valuación de proyectos de inversión, el Valor Actual Neto (VAN) es uno de los criterios que existen para determinar cuáles son las mejores oportunidades de inversión. Toda inversión que posea VAN positivo es una alternativa que genera valor para la empresa.

Para la evaluación económica financiera del proyecto realizamos el análisis de la Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR) y Período de Recupero de la Inversión o Payback, los cuales según López Dumrauf (2013) son el valor que resulta de la diferencia entre el valor presente del flujo de caja esperado y el desembolso inicial de la inversión; la tasa que iguala el valor presente del flujo de fondos esperado con el desembolso inicial de la inversión y la acumulación de los flujos de efectivo que iguale la inversión inicial.

Por el método del DCF (Discounted Cash Flow) o Flujos de Fondos Descontados al valor presente, pudimos estimar la cantidad de dinero que recibiremos al realizar la inversión. Este método de valuación tiene en cuenta el valor temporal del dinero ya que trae al presente los flujos de fondos (Cash Flow) que generaremos a lo largo de cinco años.

En consecuencia y en base a los parámetros definidos en los distintos escenarios y los flujos de fondos establecidos para cada escenario, fuimos encontrando la VAN y la TIR cada uno de ellos confirmando si son o no viables, rentables y en cuánto tiempo se recuperaría la inversión en cada caso.

ESCENARIOS

Para analizar la viabilidad y rentabilidad de este proyecto tomamos en cuenta tres escenarios posibles. Se estudiaron modificando en cada uno la tasa de descuento o tasa libre de riesgo que permite obtener diferencias en los flujos de caja proyectados traídos al momento presente. Estos escenarios son: base, optimista y pesimista.

Escenario Base

Este escenario base está planteado en un contexto económico con niveles de empleo e inflación estables. Para la evaluación económica financiera del proyecto se realizó el análisis del Valor Presente Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR) y Periodo de Recuperación de la Inversión o Payback. Este es el valor que resulta de la diferencia entre el valor presente del flujo de caja esperado y el desembolso inicial de la inversión; la tasa que iguala el valor presente del flujo de efectivo esperado con el desembolso inicial de la inversión y la acumulación de flujos de efectivo que iguala la inversión inicial.

La inversión inicial fue de \$90.257.

YEAR	YEAR 0	YEAR 1	YEAR 2	YEAR 3	YEAR 4	YEAR 5
Gross Revenue		170,451	218,177	250,904	296,067	340,477
Total COGS		6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
Gross profit		164,451	212,177	244,904	290,067	334,477
Total Expenses		143,436	186,704	192,537	229,154	236,052
Initial Investment	-90,257					
EBITDA	-90,257	21,015	25,474	52,367	60,912	98,425

Risk-free rate (04/28/2023)	3.51%
Internal Rate of Return (IRR)	35.4%
Net Present Value (NPV)	136,931

Para el análisis de este proyecto de inversión se utilizó como tasa de descuento la tasa libre de riesgo de los bonos del Tesoro de los Estados Unidos correspondiente al 28 de abril de 2023 (3,51%), consultando en internet en la página de la consultora financiera Bloomberg.

La Tasa Interna de Retorno (TIR) del proyecto se calculó en 35,4%. A este tipo, el Valor Actual Neto (VAN) dará como resultado 0, lo que significa que la inversión nos ofrecerá la misma rentabilidad que el producto financiero del que hemos tomado el tipo de interés de referencia (Bonos del Tesoro de EEUU).

Como el Valor Actual Neto calculado fue mayor a cero, esto significa que la inversión producirá beneficios mayores a la rentabilidad que requerimos para considerarla conveniente, por lo que debemos realizar la inversión.

En este caso que se utilicen recursos propios para llevar a cabo el proyecto o inversión, se pueden dar las siguientes opciones:

- ✓ TIR > 0% => El proyecto es aceptable ya que su rentabilidad es mayor a la rentabilidad mínima requerida o al costo de oportunidad. Esto significa que, si invirtiéramos en este proyecto, ganaríamos más dinero que adquiriendo Bonos del Tesoro de los Estados Unidos.
- ✓ Valor Presente Neto (VAN) es positivo (\$136,931) y esto indica que vale la pena emprender en el proyecto.
- ✓ TIR = 35,4% => El proyecto tendrá un límite de rentabilidad de 35,4% en cinco años. A esta tasa el VAN resultará en 0. Si se esperara una mayor rentabilidad del proyecto, el VAN sería negativo y por tanto no sería rentable esta inversión. Sería mejor considerar invertir en bonos del Tesoro de EE.UU.

Recupero de la Inversión - Período de Payback descontado

El período de recupero de la inversión es el número de años necesarios para recuperar los fondos invertidos en un proyecto. Al calcular el período de recupero de la inversión, la gente no tiene en cuenta el valor del dinero en el tiempo. Es por esto que consideramos que la recuperación del período de inversión debe calcularse con la fórmula del “payback descontado”. El período de recupero de la inversión descontado (Payback descontado) es el número de años después de que las entradas de efectivo acumuladas descontadas cubren la inversión inicial.

El período de recuperación estima el tiempo necesario para que un proyecto genere suficientes flujos de efectivo para alcanzar el punto de equilibrio y volverse rentable.

Se calcula descontando los flujos de efectivo que se generarán en el futuro y luego sumando el valor presente de los flujos de efectivo futuros donde el descuento se realiza por el costo de capital promedio ponderado o la tasa interna de retorno.

Discounted Payback Period Formula

$$\text{Discounted Payback Period} = \text{Year Before the Discounted Payback Period Occurs} + \frac{\text{Cumulative Cash Flow in Year Before Recovery}}{\text{Discounted Cash Flow in Year After Recovery}}$$







Como podemos ver en el siguiente gráfico, tenemos la inversión inicial de \$90,257 y luego los Flujos de Caja descontados (EBITDA) para los próximos cinco años. Los fondos de la inversión inicial se recuperan en 2.98. De acuerdo con la proyección a cinco años del flujo de caja de la empresa, se espera recuperar la inversión inicial de \$90.257 entre el segundo y tercer año. Esto se traduce en 2 años, 11 meses y 17 días.

	YEAR 0	YEAR 1	YEAR 2	YEAR 3	YEAR 4	YEAR 5
EBITDA		21,015	25,474	52,367	60,912	98,425
Initial Investment	-90,257					
Discounted EBITDA		20,302	23,775	47,218	53,061	82,831
Cumulative Discounted EBITDA		20,302	44,078	91,296	144,357	227,188

	Initial Investment	-90257	
CASH FLOW 1	20,302	-69,955	YEAR 1
CASH FLOW 2	23,775	-46,180	YEAR 2
CASH FLOW 3	47,218	1,039	YEAR 3
CASH FLOW 4	53,061		
CASH FLOW 5	82,831		

Discounted Payback 2.98



Calculando el período de recupero normal, Payback, en lugar del recupero de la inversión descontado o Payback descontado trayendo los valores al momento presente, parece que recuperamos la inversión inicial antes (2 años y 8 meses). Pero este tipo de análisis no tiene en cuenta el valor del dinero en el tiempo.



Escenario Optimista

En este escenario, la tasa libre de riesgo utilizada fue del 9.8%, dos veces la tasa de variación interanual del Índice de Precios al Consumidor de los EEUU, que para abril del 2023 fue de un 4.9%. Podemos ver que el proyecto nos arroja, de todas formas, un VAN positivo de \$93,152. Esto nos indica que, con una tasa libre de riesgo mayor a la tasa de los bonos del tesoro de los EEUU y duplicando a la tasa de inflación anual de ese mismo país, el proyecto continúa siendo viable y vale la pena invertir en el mismo.

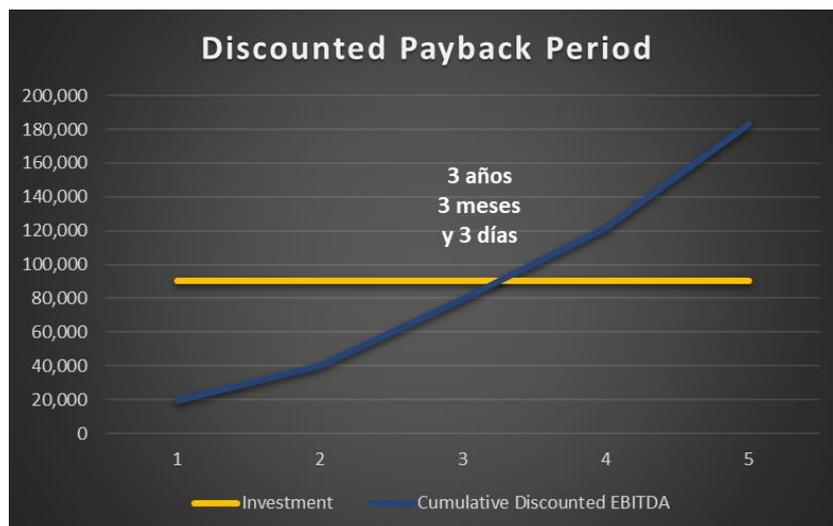
Risk-free rate IPC 2023	9.80%
Internal Rate of Return (IRR)	35.4%
Net Present Value (NPV)	93,152

En este escenario intermedio, donde tomamos en cuenta la tasa del IPC interanual 2023 de EEUU y la duplicamos para utilizar como tasa libre de riesgo, tenemos la inversión inicial de \$90,257 y luego los Flujos de Caja descontados (EBITDA) para los próximos cinco años. De acuerdo con esta proyección a cinco años del flujo de caja de la empresa, se espera recuperar la inversión inicial de \$90.257 entre el tercero y cuarto año. Esto nos arroja un Payback Descontado de 3.26 que se traduce en 3 años, 3 meses y 3 días.

	YEAR 0	YEAR 1	YEAR 2	YEAR 3	YEAR 4	YEAR 5
EBITDA		21,015	25,474	52,367	60,912	98,425
Initial Investment	-90,257					
Discounted EBITDA		19,139	21,129	39,560	41,908	61,673
Cumulative Discounted EBITDA		19,139	40,269	79,828	121,736	183,409

	Initial Investment	-90257	
CASH FLOW 1	19,139	-71,118	YEAR 1
CASH FLOW 2	21,129	-49,988	YEAR 2
CASH FLOW 3	39,560	-10,429	YEAR 3
CASH FLOW 4	41,908	31,479	YEAR 4
CASH FLOW 5	61,673		

Discounted Payback	3.26
---------------------------	-------------



Escenario Pesimista

En una economía tan inflacionaria como la de nuestro país, Argentina, vamos a analizar este proyecto teniendo en cuenta la mitad de la variación interanual del índice de precios al consumidor publicado en el mes de abril 2023 que fue del 108.8%. De esta manera, nos quedaría una tasa libre de riesgo del 54.4%. Veamos si con estas condiciones de variaciones en el IPC en EEUU, el proyecto podría tener viabilidad.



Si utilizamos una tasa libre de riesgo del 54.4%, la mitad de nuestra tasa de inflación interanual que se dio a conocer en el mes de abril 2023, podemos ver que nos arroja un VAN negativo y, por lo tanto, no sería conveniente invertir en el proyecto.

Risk-free rate IPC 2023	54.4%
Internal Rate of Return (IRR)	35.4%
Net Present Value (NPV)	(29,799)

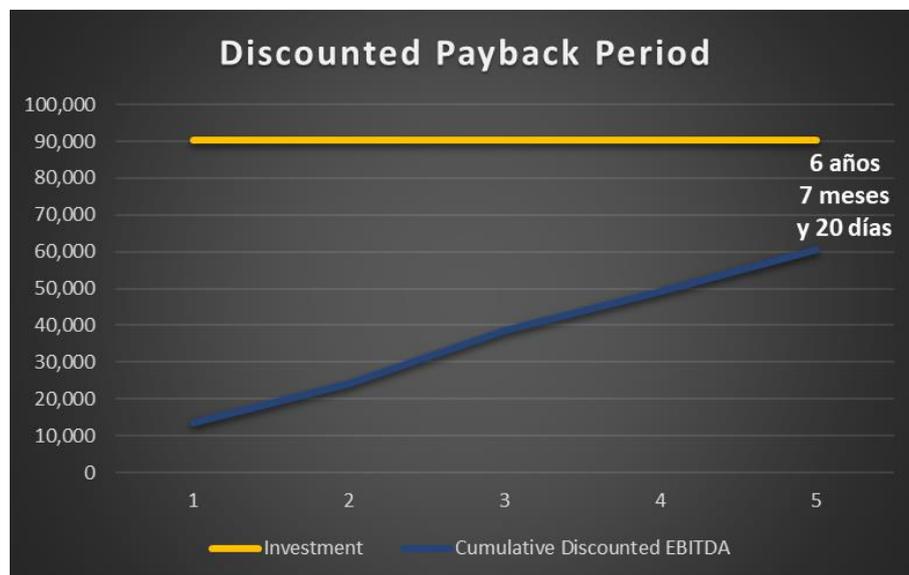
	YEAR 0	YEAR 1	YEAR 2	YEAR 3	YEAR 4	YEAR 5
EBITDA		21,015	25,474	52,367	60,912	98,425
Initial Investment	-90,257					
Discounted EBITDA		13,611	10,686	14,227	10,718	11,217
Cumulative Discounted EBITDA		13,611	24,296	38,523	49,241	60,458

De esta manera, vemos como los flujos de caja descontados y traídos al valor presente disminuyen notablemente con la tasa libre de riesgo del 54.8%, que es la mitad de nuestra inflación interanual en nuestro país, publicada por el INDEC en abril del 2023. Por lo tanto, la inversión no se recuperaría dentro de los 5 años de análisis de este proyecto, sino más tarde.

	Initial Investment	-90257	
CASH FLOW 1	13,611	-76,646	YEAR 1
CASH FLOW 2	10,686	-65,961	YEAR 2
CASH FLOW 3	14,227	-51,734	YEAR 3
CASH FLOW 4	10,718	-41,016	YEAR 4
CASH FLOW 5	11,217	-29,799	YEAR 6

**Discounted
 Payback 6.64**

Como podemos ver, el Payback descontado dio un resultado de 6.64, lo que se traduce en 6 años, 7 meses y 20 días. La inversión del proyecto se recuperaría entre el 6to. y 7mo. año.



ANÁLISIS DE RESULTADOS

Se observa que en dos de los tres escenarios planteados la oportunidad de inversión es atractiva. Calculamos una TIR del 35,4% para que nuestro VAN llegue a 0. En cada escenario planteado, nuestra Risk-free rate (tasa libre de riesgo) representa el costo de oportunidad o la tasa de interés que confrontamos con la TIR de los tres escenarios que fue calculada en 35,4%, para que el VAN de nuestra inversión sea 0 y, de esta manera, el punto de partida para analizar si conviene o no realizar el proyecto, ya que a esa TIR el proyecto nos dará la misma rentabilidad que el rendimiento del instrumento financiero elegido a la tasa r .

En los dos primeros escenarios, el recupero de la inversión se da relativamente rápido. En un promedio de 3 años se recuperaría la totalidad del capital invertido. Por otro lado, en el peor escenario analizado, el escenario pesimista, se recupera la inversión luego del sexto año, un poco después de los cinco proyectados en este estudio. Sin embargo, si bien no contamos con los números del sexto año, consideramos que tampoco se extiende demasiado el recupero de monto inicial invertido, ni aún en la peor situación planteada (escenario pesimista).

En nuestra proyección a cinco años, intentamos variar la tasa libre de riesgo. En el escenario Base la r está dada por los rendimientos de los Bonos del Tesoro de los EEUU.

En el Escenario Base, se aceptará el proyecto. La razón es que el proyecto da una rentabilidad mayor que la rentabilidad mínima requerida (el coste de oportunidad), lo que significa que, si invirtiéramos en nuestro proyecto, arrojando una TIR del 35,4%, ganaríamos más dinero que por ejemplo adquiriendo los bonos del estado (r).

En el Escenario Optimista, consideramos que la inflación en EEUU podría llegar a dispararse al doble de la interanual 2022 - 2023 anunciada este año. Por eso, nuestra r es del 9,80% en este caso. Aún con la inflación al doble, el proyecto ofrece una rentabilidad mayor que si invirtiéramos en un instrumento que nos diera como ganancias el doble de la inflación existente en el último año en los EEUU.

En el último escenario, el pesimista, la r es equivalente a la mitad de la tasa de inflación que hubo en Argentina en el año 2022. Acá la Risk-free rate es mayor que la TIR. Por lo tanto, el proyecto nos daría una rentabilidad menor que la rentabilidad mínima requerida que sería la mitad de la tasa de inflación en Argentina en el último año y, por lo tanto, esta r nos arroja un VAN negativo. Esto indica que la inversión arrojará pérdidas o resultados inferiores a los de nuestra tasa interna de retorno (TIR). Deberíamos rechazar el proyecto con estas condiciones.

En el siguiente cuadro, comparamos los valores calculados en los distintos tres escenarios planteados:

Escenario	BASE	OPTIMISTA	PESIMISTA
Risk-free rate (<i>r</i>)	3,51	9,80	54,4
TIR	35,4	35,4	35,4
VAN	136.931	93.152	(29.799)
PAYBACK	2,98	3,26	6,64

CONCLUSIÓN

Como se puede observar en las proyecciones anteriores, la inversión que ha realizado OPC AND SONS LLC para poner en operación la empresa TaxLeaf Kissimmee será

suficiente para cubrir todos los gastos iniciales de la franquicia hasta que sea rentable a partir del 5° mes.

Se espera un crecimiento exponencial en el flujo de operaciones para todo el primer año, continuando con la misma tendencia a partir del segundo año de manera más gradual pero constante.

En una industria altamente competitiva, el éxito operativo de la empresa dependerá del enfoque en el servicio al cliente, el nivel de respuesta rápido a los requerimientos de los clientes y los resultados positivos sobre los servicios prestados.

Esta empresa de Contabilidad e Impuestos experimentará un crecimiento y éxito significativo a lo largo de los años debido a su destacado compromiso en brindar servicios de impuestos personalizados y de alta calidad a sus clientes. Al aprovechar la última tecnología y las mejores prácticas de la industria, se podrán coordinar sus procesos y mejorar su eficiencia en los mismos y, de esta manera, entregar de manera oportuna y precisa todas las soluciones de planificación y preparación de impuestos y contabilidad a los clientes.

El objetivo debe enfocarse en construir relaciones sólidas con sus clientes y socios. Esto será un factor muy importante que podrá llevar al éxito rotundo. Tax Leaf Kissimmee se toma el tiempo para entender las necesidades y circunstancias únicas de sus clientes, y trabaja de cerca con ellos para desarrollar estrategias fiscales personalizadas que les ayudarán a alcanzar sus metas financieras en sus negocios y proyectos.

Su ubicación en Kissimmee cuenta con la experiencia y el respaldo de Tax Leaf Corporate, una empresa cuyos propietarios y CPAs están en el campo de la Contabilidad y de los Impuestos hace más de 40 años, desde 1976.

Sus empleados son seleccionados para entender y hablar tanto inglés como el idioma español ayudando a un gran número de personas de la comunidad estadounidense e hispana en Kissimmee y en todo el condado de Osceola.

La industria de Contabilidad e Impuestos es una de las que nunca se ha visto afectada por recesión o catástrofes globales como otras actividades comerciales sí se encontraron en detrimento por la pandemia de Covid 19 hace tres años.

Todo el mundo necesitó seguir adelante y presentando y realizando sus impuestos o la contabilidad de sus empresas y negocios, por poco que fuera. Además, el gobierno brindó numerosas ayudas a empresas, negocios y personas individuales para poder enfrentar de mejor forma estas dificultades. Estas ayudas debieron ser reflejadas en las declaraciones de impuestos, por lo cual siempre fue oportuno contar con la ayuda de un

profesional idóneo en la materia, ya que de estas declaraciones dependían las ayudas y los seguros de salud que las personas contratan para ellos y su grupo familiar.

Tax Leaf Kissimmee aporta valor agregado a la industria: es parte de la comunidad “GO GREEN” para profesionales de negocios, tratando de ser la primera firma de contabilidad totalmente digital y más moderna del planeta y para el planeta, reduciendo la contaminación y el consumo de productos tóxicos, eliminando la conservación de residuos y protegiendo nuestros recursos naturales

Mirando hacia el futuro, Tax Leaf Kissimmee está comprometido a continuar innovando y mejorando sus servicios para satisfacer las necesidades cambiantes de sus clientes y la industria contable y fiscal. Seguirá dedicado a brindar un servicio al cliente excepcional y aprovechar la tecnología para mejorar la eficiencia y la precisión de sus procesos.

Hoy en día, hay una gran cantidad de software para hacer uno mismo los impuestos, la contabilidad o liquidar los sueldos de la nómina de empleados. Un punto importante sobre esto es que no se le podría preguntar a nadie si surge alguna duda o imprevisto.

Un software tiene características generales y no brinda una atención personalizada y no podrá guiarlo a una mejor planificación financiera. Además, un preparador de impuestos o un contador siempre puede representar a los contribuyentes ante el IRS cuando éste tenga preguntas o realice fiscalizaciones o auditorías acerca de las declaraciones presentadas.

Habiendo analizado la proyección a cinco años de Tax Leaf Kissimmee, habiendo visto que es un negocio rentable, y que la inversión inicial se recuperaría entre el segundo y el tercer año en el escenario base o pocos meses pasado el tercer año en un escenario optimista donde la tasa de inflación interanual planteada es el doble de la inflación interanual actual, estamos convencidos de que además de nuestro firme compromiso con la excelencia, nuestra compañía contable continuará prosperando y creciendo en los años venideros.

No consideramos el escenario pesimista como realista en EEUU ya que no se encuentran esos niveles tan altos de inflación en este país como sí los vemos en

Argentina. Ese escenario se plantea meramente a título informativo para ver cómo con la mitad de inflación que está teniendo nuestro país en la actualidad un proyecto como éste no sería rentable ni viable de realizar.

Finalmente, considerando la gran experiencia de la Sra. Oviedo Pérez y la excelente reputación de la franquicia en el campo de los Servicios de Contabilidad e Impuestos,

se espera que la empresa TAX LEAF KISSIMMEE sea un negocio muy exitoso.

BIBLIOGRAFÍA

Libros

- ✓ BELCH, George E. y BELCH, Michael A. Publicidad y promoción. Perspectiva de la Comunicación de Marketing Integral, sexta edición. México, Editorial McGraw-Hill Interamericana, 2005.
- ✓ DAVID, Fred; Conceptos de Administración Estratégica. Ed. México. Editorial Pearson Educación de México S.A 2008.
- ✓ DRUCKER, Peter F. La administración en una época de grandes cambios. 3ª ed., Buenos Aires: Sudamericana, 1999.
- ✓ DRUCKER, Peter F. La Gerencia. Tareas, Responsabilidades y Prácticas, sexta edición. Argentina, Librería-Editorial El Ateneo, 1998.
- ✓ FREYRE, A. Pasión por Emprender: De la Idea a la Cruda Realidad. 1ª edición. Buenos Aires: Aguilar, 2004
- ✓ GERBER, Michael E. y ROOT, M Darren. The E-Myth Accountant: Why most accounting practices don't work and what to do about it. Wiley Edition, 2011.
- ✓ HARVARD BUSINESS REVIEW. Iniciativa emprendedora. 1ª ed., Buenos Aires. Ediciones Deusto S.A. 2004.
- ✓ HARVARD BUSINESS PRESS. Crear un plan de negocios. Serie Pocket Mentor. 1ª edición. Chile: Impact Media Comercial. 2009
- ✓ KOTLER, Philip y ARMSTRONG, Gary. Principios de marketing. 12ª edición. Madrid: Pearson Educación, 2008.
- ✓ KOTLER, Philip, Toma de decisiones en mercadotecnia, Ed. México D.F CECSA, 1992.
- ✓ KOTLER, Philip; KELLER, Kevin. Dirección de marketing. 12 Ed. México. Editorial Pearson Education, Inc. 2006.
- ✓ LÓPEZ DUMRAUF, Guillermo. Finanzas Corporativas, un enfoque latinoamericano. 3ª edición. Buenos Aires: Alfaomega Grupo Editor, 2013.
- ✓ LÓPEZ DUMRAUF, Guillermo. Cálculo Financiero aplicado, un enfoque profesional. 2ª. Edición, Editorial La Ley, 2006.

- ✓ MILLER, Donald. Business Made Simple: 60 Days to Master Leadership, Sales, Marketing, Execution, Management, Personal Productivity and More. HarperCollins Leadership, 2021.

- ✓ PORTER, Michael. Ventaja Competitiva: Creación y sostenimiento de un desempeño superior. 6ta. Ed. México: Grupo Editorial Patria, 2007.

Internet

- ✓ www.irs.gov

- ✓ <https://taxleaf.com/>

- ✓ <https://kissimmee.taxleaf.com/>

- ✓ <https://floridarevenue.com/>

- ✓ <https://www.osceolataxcollector.org/>

- ✓ <https://www.osceola.org/>

- ✓ <https://dumraufnet.com.ar/>

- ✓ <https://www.bloomberg.com/markets/rates-bonds/government-bonds/us>

ANEXO I

TAXLEAF.com FRANCHISING OPPORTUNITY

There is no better time than now to become your own boss. The Accounting and Tax Industry is highly professional and well respected amongst your peers. Our training program will teach you how to manage bookkeeping and payroll clients in your community. We will also teach you to become tax preparers for business and individual returns.

WE DO THE BOOKKEEPING

- Full Bookkeeping for your business clients
- Deliver Financial Statements each month
- Upload results to the cloud for easy client level access
- Safe and Secure Backups

WE DO THE PAYROLL

- One Click Full Payroll Software
- Setup, Maintenance, and Support

AND SO MUCH MORE...

- Billing
- Marketing
- Data Management
- CPA Knowledgebase
- Business Services

**BECOME PART OF A
WINNING TEAM**

FRANCHISE SYSTEM FOR TAX & PAYROLL

Our franchise model targets Small-to-Medium Sized Businesses (SMB) in each community. We offer franchisees a simple and efficient solution for the bookkeeping and payroll of their clients.

Become a well-respected member of the business community by joining the TaxLeaf Team today.

TAXLEAF.com DELIVERS

- Bookkeeping
- Payroll
- Marketing
- Data Management
- Billing
- Tax and Accounting Support
- Business Partner Services

Does a Business Good™

**ACCOUNTING
at your
FINGER TIPS**

CALL (888) Y - TAXLEAF
franchise@taxleaf.com

HELPING BUSINESSES SINCE 1976
TAXLEAF FRANCHISE CORPORATION
(888) Y-TAXLEAF franchise@taxleaf.com

1 Tax & Accounting For Business

Industry Facts

Small-to-Medium Sized businesses (SMB) make up 99% of all businesses in the USA. SMB owners spend an average of 4 hours per week on their accounting. Most SMB owners have a hard time finding an affordable and reliable solution to their tax and accounting needs.

Using the TaxLeaf Franchise System, franchisees can offer the perfect solution to their SMB clients. TaxLeaf delivers quality, consistency, and assurance at one low monthly price.

FACTS ABOUT SMALL BUSINESS IN AMERICA

- Account for 99% of employer based companies in USA
- Approx. 543,000 new businesses are formed each month
- Responsible for \$500 Billion in Revenue Each Year

FACTS ABOUT ACCOUNTANTS IN AMERICA

- Most don't offer bookkeeping. We do.
- Most don't advertise. We do.
- Many have bad service. We will never.

**DOES THAT SOUND
LIKE A DEAL ?**

TAKE THE NEXT STEP →

2 OUR DEPARTMENTS... ARE YOUR TEAM

TaxLeaf is a bit different than other franchise models. Our corporate team members and departments work FOR YOU and YOUR CLIENTS. You should be able to run your TaxLeaf Franchise with only one additional employee.

BOOKKEEPING

Each TaxLeaf Franchise is assigned one Bookkeeper who is responsible for the bookkeeping of all your clients. Just get us the information we need, and we'll make sure each month of bookkeeping is completed on time.

PAYROLL

Our LeafPay™ software is a perfect solution for all your client payroll needs. A TaxLeaf Payroll Administrator will help you setup and modify each of your clients as needed. Once setup, you will train your client to approve the payroll for each payroll cycle.

BILLING

Billing is often the hardest part of any business. At TaxLeaf, our Billing Department will be responsible for sending out client invoices. We even help you with your deposits and collection letters. We also offer merchant services so your clients can pay by Credit Card or Payroll.

DATA MANAGEMENT

In the Accounting Industry, data management is a necessity. We've setup our Data Department to help you digitally organize all your client documents. Since we've added it to our LeafCloud™ System, it instantly becomes available to your clients on the internet or SmartPhone.

CPA

Our In-House CPA Department will help you resolve any difficult tax or accounting matters. Call us with any questions or concerns regarding your clients or their tax returns. TaxLeaf has 40 years of experience in the accounting industry. We'll do our best to answer the toughest questions.

MARKETING AND ADVERTISING

Good and effective advertising is the key to success for any business. Using internet marketing and social media, we will help bring new prospects to your franchise location. We'll teach you the best sales techniques to convert these prospects to residual clients. We'll even send reminder emails to your clients regarding important tax deadlines.

THERE'S MORE...

3 IT'S ON THE CLOUD ANYTIME, ANYWHERE

All of your client files and documents are available on the internet. We've even created an iPhone App to give you and your clients quick access on-the-go. Our Data Management team uploads this information daily.

INSTANT ACCESS ON YOUR OWN ONLINE WEB PORTAL

- One access point for all your clients and their files
- Each client has their own access to their files

LeafCloud™ App

SECURE, EFFICIENT, AND ON THE CLOUD
FINANCIAL DOCS ON THE GO...

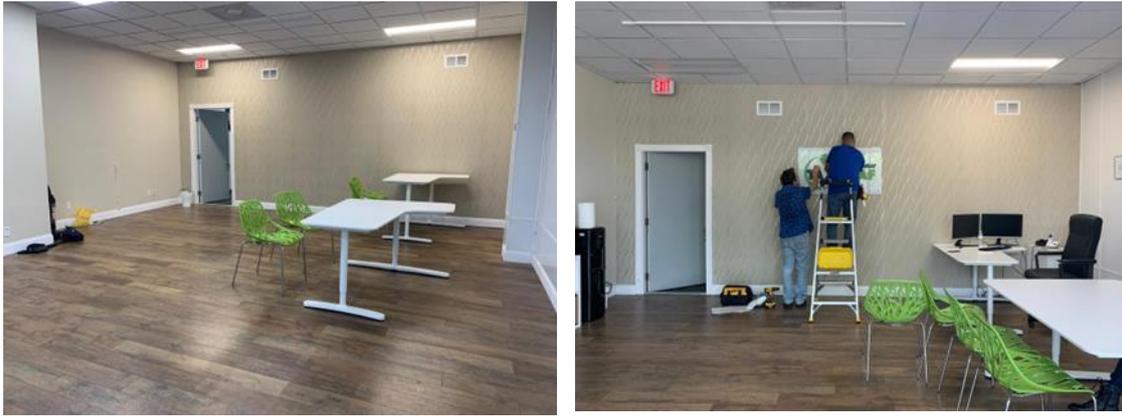
4 OUR PARTNER SERVICES

Our value-added partners provide even more great services to help give your business clients an edge

- INSURANCE (BUSINESS & PERSONAL)
- CREDIT CARD MERCHANT SERVICES
- BUSINESS LEGAL PLANS
- BILL PAY
- FINANCIAL PLANNING
- MARKETING AND WEB DESIGN
- GOVERNMENT AND FINANCIAL AID
- NEW BUSINESS INCORPORATION

CALL (888) Y-TAXLEAF

ANEXO II









ANEXO III

Kissimmee TAX LEAF.com™
Does A Business Good™

ACCOUNTING AND TAX SERVICES

BOOKKEEPING **PAYROLL**

EIN - ITIN **NEW COMPANY**

CONSULTING **TAX RETURN**

LLC - CORP **SALES TAX**

MAILING SERVICE

BANK ACCOUNT OPENING

AND MUCH MORE SERVICES

☎ 407.409.7563

📷 /taxleafkissimmee

✉ kissimmee@taxleaf.com

580 East Osceola Parkway
Kissimmee - 34744

Kissimmee TAX LEAF.com™
Does A Business Good™

SERVICIOS DE CONTABILIDAD E IMPUESTOS

CONTABILIDAD **NÓMINA**

EIN - ITIN **INCORPORACIONES**

CONSULTORÍA **IMPUESTOS**

LLC - CORP **SALES TAX**

MAILING Y OFICINA VIRTUAL

CUENTAS BANCARIAS

Y MUCHOS MÁS SERVICIOS

☎ 407.409.7563

📷 /taxleafkissimmee

✉ kissimmee@taxleaf.com

580 East Osceola Parkway
Kissimmee - 34744

Kissimmee TAX LEAF.com™
Does a Business Good™

📍 580 East Osceola Pkwy
Kissimmee, Orlando, FL 34744

✉ romina.oviedo@taxleaf.com

☎ Office: +1.407.386.3999

📞 Direct: +1.407.409.7563

Romina Oviedo
ACCOUNTANT OWNER