



**Estudio de Factibilidad para la Creación de la Empresa Surcoasesores en la Ciudad  
de Neiva.**

Edwin Yitzjak Campos Pisso  
Corporación Universitaria Minuto de Dios  
Vicerrectoría Regional Sur  
Sede Neiva (Huila)  
Programa Contaduría Pública  
noviembre de 2021

Estudio de Factibilidad para la Creación de la Empresa Surcoasesores en la Ciudad de  
Neiva.

Edwin Yitzjak Campos Pisso

Trabajo de Grado Presentado como Requisito para Optar al Título de Contador Público

Asesor(a)

Fabio Armando Bonilla Escobar

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Vicerrectoría Regional Sur

Sede Neiva (Huila)

Programa Contaduría Pública

noviembre de 2021

## **Dedicatoria**

*Este Trabajo de Grado va dedicado con mucho cariño primero que todo a Dios, a mis padres Mariana Pizo Lizcano y Héctor Campos Castillo, mi compañera Anyi Tatiana Bonilla Gaitán, mi hijo Juan José Campos Rivera, mi sobrino hermoso Christopher Pardo Campos, mi hermana Ingrid Esmith Campos Pizo, mi hermano Albert Johani Campos Pizo y mi asesor de practica el profesor Fabio Armando Bonilla Escobar, quienes con su acompañamiento, dedicación y apoyo incondicional, consejos, me alentaron a luchar para el desarrollo y culminación de este importante trabajo.*

## Resumen

En el presente trabajo de grado, en el ítem de necesidad a resolver al cliente y consumidor, se establece una pregunta de investigación con el ánimo de identificar la necesidad en el sector rural del departamento, sobre conocimientos contables y financieros, es así como se inicia un proceso de investigación para justificar el emprendimiento y se identifica según información estadística publicada por el DANE, que el sector rural en Colombia está definido por el 43.6% de la población general del país y en su gran mayoría no conoce sobre temas contable, económicos, herramientas de gestión, financieros que les permita administrar sus actividades de manera eficiente (Dane, 2019). De esta forma se desarrolla un objetivo general el cual es “formular un estudio de factibilidad para la creación de la empresa” y como objetivos específicos se establecen, Identificar la viabilidad comercial, realizar la viabilidad organizacional normativa y legal, diseñar la viabilidad técnica y analizar la viabilidad económica y financiera, posteriormente se analizan antecedentes de la idea de negocio, En el módulo de mercados se identifica que la idea de negocio se ubica dentro del sector servicios, en la investigación de mercados se establece como población objeto de estudio la del sector agropecuario y microempresario del departamento del Huila y se estiman 7493 unidades, como instrumento se utiliza la encuesta, se identifica con esta investigación que no existe una empresa dedicada exclusivamente a la prestación de servicios dedicada especialmente al sector agropecuario.

**Palabras clave:** Viabilidad, Investigación, contabilidad, finanzas, herramientas de gestión.

### **Abstract**

In the present degree work, in the item of need to solve the client and consumer, a research question is established with the aim of identifying the need in the rural sector of the department, on accounting and financial knowledge, this is how it begins a research process to justify the undertaking and is identified according to statistical information published by DANE, that the rural sector in Colombia is defined by 43.6% of the general population of the country and the vast majority do not know about accounting, economic, management, financial tools that allow them to manage their activities efficiently (Dane, 2019). In this way, a general objective is developed which is "to formulate a feasibility study for the creation of the company" and as specific objectives are established, Identify the commercial viability, carry out the normative and legal organizational viability, design the technical viability and analyze the economic and financial viability, subsequently the antecedents of the business idea are analyzed, In the markets module it is identified that the business idea is located within the services sector, in the market research the population of the sector is established as the target of study farmer and micro-entrepreneur of the department of Huila and 7493 units are estimated, as an instrument the survey is used, it is identified with this research that there is no company dedicated exclusively to the provision of services dedicated especially to the agricultural sector.

**Keywords:** Feasibility, Research, accounting, finance, management tools.

## Tabla de Contenido

1. Introducción .....	13
2. Justificación de la Idea de Emprendimiento .....	15
3. Objetivos .....	20
3.1. Objetivo general .....	20
3.2. Objetivos Específicos .....	20
4. Necesidad a Resolver al Cliente y Consumidor.....	21
5. Concepto de Negocio .....	22
6. Valor Agregado.....	23
7. Antecedentes .....	24
8. Módulo de Mercado .....	31
8.1. Análisis del Sector.....	31
8.2. Análisis del Mercado.....	35
8.3. Investigación de Mercados .....	39
Objetivo General.....	39
Objetivos Específicos .....	39
8.3.1. Tipo de Investigación .....	39
8.3.2. Definición de la Población .....	39
8.3.3. Muestra .....	40
8.3.2. instrumentos Utilizados para Recolectar la Información .....	42
8.3.2.5 Análisis y Sistematización.....	42
8.3.2.6 Conclusiones del Estudio de Mercado.....	53
8.4. Clientes.....	55
8.5. Competencia.....	56
8.6. Estrategias de Venta.....	58
8.6.1. Concepto de Producto o servicio .....	58
8.6.2. Estrategia de distribución .....	59
8.6.3. Estrategia de precio .....	59
8.6.4. Estrategia de Promoción.....	60
8.6.5. Estrategia de comunicación .....	60
8.6.6. Estrategia de servicio.....	61
8.6.7. Presupuesto mezcla de mercado .....	61

8.6.8. Estrategia de Aprovisionamiento.....	62
9. Módulo de operación .....	62
9.1. Ficha técnica.....	62
9.2. Descripción del proceso .....	73
9.3. Estado de desarrollo .....	84
9.4. Plan de producción .....	84
9.5. Proyección de ventas.....	85
9.6. Requerimientos de inversión.....	86
9.6.1. Lugar de operación .....	88
9.6.2. Requerimientos de maquinaria, planta y equipo .....	88
9.7. Plan de compras .....	89
10. Módulo de organización .....	90
10.1. Estrategia organizacional .....	90
Principios corporativos:.....	91
10.2. Matriz DOFA .....	91
10.3. Organismos de apoyo.....	92
10.4. Estructura organizacional.....	93
10.5. Aspectos legales .....	95
10.6. Costos Administrativos .....	96
11. Modulo financiero.....	97
11.1. Proyección de ingresos.....	97
11.2. Proyección de egresos (costos y gastos) .....	99
11.3. Capital de trabajo .....	101
11.4 Balance general .....	102
11.5 Estado de resultados .....	104
11.6. Punto de equilibrio .....	105
11.7. Flujo de caja .....	107
11.8. Conclusiones financieras y evaluación de viabilidad.....	108
12. Módulo de impactos.....	109
12.1. Impacto Económico.....	109
12.2. Impacto Regional .....	109
12.3. Impacto Social.....	109

12.4. Impacto Ambiental .....	110
13. Resumen ejecutivo .....	112
14. Referentes bibliográficos .....	115
Anexos .....	122

## Lista de Figuras

	<b>Pag</b>
<b>Figura 1</b> Ubicación Geográfica Surcoasesores .....	17
<b>Figura 2</b> Comercio Mundial de Servicios Comerciales, por Sectores, 2005 y 2017 .....	32
<b>Figura 3</b> Cálculo Tamaño de la muestra .....	40
<b>Figura 4</b> Formula Aplicada Para Calcular el Tamaño de la Muestra .....	41
<b>Figura 5</b> Puntuación Z .....	42
<b>Figura 6</b> ¿Su Empresa Lleva Contabilidad? .....	42
<b>Figura 7</b> ¿Ve Necesario Llevar Contabilidad en su Actividad Productiva? .....	44
<b>Figura 8</b> ¿Ha contratado el Servicio de Asesorías Contables y Financieras para su Negocio?... 45	45
<b>Figura 9</b> ¿Qué Tipo de Asesoría le han Ofrecido? .....	46
<b>Figura 10</b> ¿Si Tuviese la Necesidad de Asesoramiento Contable y Financiero, ¿qué Medio Optaría para Buscar este Servicio? .....	47
<b>Figura 11</b> ¿En caso de dudas en Materia Contable, de las Sigüientes Opciones con Cual Cuenta Para Resolver sus Interrogantes? .....	48
<b>Figura 12</b> ¿De Estos ServiciosCuál le Gustaría Implementar en su Negocio?.....	49
<b>Figura 13</b> ¿Tiene Conocimiento en que Costos y Gastos Incurre en el Desarrollo de su Actividad Económica?.....	50
<b>Figura 14</b> ¿Qué precio Pagaría Mensual por Capacitación y Acompañamiento Contable y Financiero?.....	51
<b>Figura 15</b> ¿Conoce Usted Empresas que Presten el Servicio de Asesoría Contable y Financiera? .....	52
<b>Figura 16</b> ¿Si te Ofrecen Capacitación para lograr Identificar si su Actividad Económica es Rentable Usted Contrataría Este Servicio?.....	53
<b>Figura 17</b> Estructura Organizacional .....	93
<b>Figura 18</b> Fórmula para el Cálculo del Punto de Equilibrio. ....	105

## Lista de Tablas

	<b>Pag</b>
<b>Tabla 1</b> Competencia Indirecta .....	56
<b>Tabla 2</b> Presupuesto de Mercado .....	61
<b>Tabla 3</b> Ficha técnica, Herramientas Software de Gestión Contable.....	62
<b>Tabla 4</b> Ficha técnica Capacitación gestión de la calidad Iso 9001, 14001 y 45001.....	64
<b>Tabla 5</b> Ficha técnica capacitación en software de gestión contable.....	66
<b>Tabla 6</b> Ficha técnica capacitación manejo básico en Excel. ....	68
<b>Tabla 7</b> Ficha Técnica Asesoría en Contabilidad y Finanzas. ....	69
<b>Tabla 8</b> Ficha Técnica Tramitología. ....	71
<b>Tabla 9</b> Descripción del Proceso, Herramientas, Software de Gestión Contable.....	73
<b>Tabla 10</b> Descripción del Proceso, Capacitación en gestión de la Calidad Iso 9001, 14001 y 45001. ....	75
<b>Tabla 11</b> Descripción del Proceso, Capacitación en Software de Gestión Contable.....	77
<b>Tabla 12</b> Descripción del Proceso, Capacitación Manejo Básico en Excel.....	79
<b>Tabla 13</b> Descripción del Proceso, Asesorías en Contabilidad y Finanzas. ....	80
<b>Tabla 14</b> Descripción del proceso, Tramites.....	82
<b>Tabla 15</b> Plan Producción de Servicios Surcoasesores.....	85
<b>Tabla 16</b> Proyección General de Ventas .....	86
<b>Tabla 17</b> Requerimientos de Inversión .....	86
<b>Tabla 18</b> Maquinaria Planta y Equipo .....	88
<b>Tabla 19</b> Plan de Compras .....	89
<b>Tabla 20</b> Matriz DOFA.....	92
<b>Tabla 21</b> Cargos requeridos por la empresa para el primer año. ....	94
<b>Tabla 22</b> Costos Administrativos.....	96
<b>Tabla 23</b> Proyección de Ingresos .....	97
<b>Tabla 24</b> Proyección de Egresos (Costos y Gastos).....	99
<b>Tabla 25</b> Capital de Trabajo.....	101
<b>Tabla 26</b> Balance General.....	102
<b>Tabla 27</b> Estado de Resultados .....	104
<b>Tabla 28</b> Cálculo de Punto de Equilibrio.....	105
<b>Tabla 29</b> Flujo de Caja.....	107

<b>Tabla 30</b> Criterios de Decisión .....	108
<b>Tabla 31</b> Matriz de Riesgo Ambiental .....	110
<b>Tabla 32</b> Plan de Inversión .....	113

**Lista de anexos**

Anexo A Lean Canvas .....	122
Anexo B Tarjeta Persona Señor Jaime Campos Castillo .....	122
<b>Anexo C</b> Tarjeta Persona Señor Jesús Campos Pajoy .....	124
Anexo D Tarjeta Persona Dr. Richard Mauricio Gil .....	126
Anexo E Encuesta .....	128

## 1. Introducción

El presente documento, da solución a las necesidades que tienen las unidades productivas del sector agropecuario y microempresas del Departamento del Huila y el gran auge que viene presentando las herramientas de gestión, al facilitar y agilizar los procesos que desarrollan las microempresas, se logra identificar a través de análisis de censos realizados por organizaciones gubernamentales y otras herramientas base de interpretación que existe un bajo nivel educativo en el sector campesino y poco conocimiento en materia económica, contable y financiera, lo que expresa baja competitividad y productividad, se quiere en base a esto desarrollar una propuesta de emprendimiento que pueda ser implementada a favor de este sector, que aporte significativamente al desarrollo económico del país y la economía de la región.

Referente al desarrollo estructural del trabajo de grado se desarrolla una justificación argumentada, acertada, se plantean unos objetivos claros, que arrojen resultados deseados, también que sean medibles, se identifica el problema y/o necesidad a resolver que como también se menciona en el ítem de justificación es el poco conocimiento que tiene el sector agropecuario en materia económica, contable y financiera, por consiguiente y meticulosamente se establecen los servicios más adecuados que Surcoasesores prestara para suplir y contribuir a estas necesidades que se identifican, se realiza un análisis del sector en donde se identifica la competencia que existe en el mercado, la viabilidad de la creación de la empresa y su prestación de servicios en Neiva y los municipios del norte del Departamento del Huila inicialmente y también la demanda potencial existente, como herramienta para el desarrollo de esta unidad se aplicará una encuesta, se analizarán los resultados, se desarrollará un prototipo que irá estrechamente de la mano con el ítem de prestación de servicios de Surcoasesores, las actividades de prestación de servicios se realizarán desde la ciudad de Neiva, Barrio San Jorge,

Calle 25d-sur N-25-37, el sector en el que se encuentra ubicado el proyecto a desarrollar será la 6920 – actividades contables.

## **2. Justificación de la Idea de Emprendimiento**

El sector agropecuario de Colombia y del departamento del Huila ha presentado dificultades en su desarrollo debido a diferentes factores como lo son, bajo nivel educativo, poco acceso de este sector a la educación superior, pocas empresas dedicadas al acompañamiento contable y financiero de este sector, esto representa baja competitividad, productividad y por consiguiente su empobrecimiento, esto se debe a los pocos conocimientos que se tienen sobre el manejo económico, contable, financiero. Según análisis estadístico publicado por el DANE la caracterización de la población campesina colombiana en el 2019 (Dane, 2019) , la población rural en Colombia de 18 años y más, representa 43,6% del total del país, en materia educativa existe una brecha rural-urbano, por cuanto el mayor nivel educativo alcanzado en las zonas rurales es, básica primaria con un 45.9%, el 10.9% refleja no tiene algún tipo de estudio y solo el 5.5% realiza estudios superiores, técnico, tecnológico, universitario, pregrado, según también censo realizado por el DANE (Dane, 2014), la producción y comercialización de productos agropecuarios a nivel global en los últimos años indica la importancia que tiene este sector para la economía mundial. En Colombia, en base a esta información hay 42.3 millones de hectáreas para uso agropecuario, con un 16.8% de cultivos permanentes y transitorios. De igual forma, el país cuenta con 10 millones de hectáreas potenciales de crecimiento agropecuario esto muy importante y que pone en crecimiento permanente a este sector, el problema y la necesidad a resolver se ve reflejada claramente según este informe del DANE (Dane, 2019).

En análisis realizado por el Ministerio de Educación Nacional, en el desarrollo del “Plan Especial de Educación Rural,” estos determinan que nuestro país está presentado inconvenientes en el tema de desarrollo rural, dado a diferentes causas, que no han permitido el crecimiento progresivo, competitivo de este sector y al poco desarrollo económico del mismo.

De acuerdo a lo expresado por el Ministerio de Educación Nacional, “*esto se debe a la poca claridad que existe en los territorios sobre qué modelo de producción y administración económica y financiera la cual debe seguir para ser más eficientes y efectivos en términos económicos*” (Ministerio de Educación Nacional, 2018), esto dado en gran parte a la falta de acompañamiento profesional de forma asertiva, en donde se empleen estrategias acordes a las necesidades de las cuales este sector necesita para el buen desarrollo de sus procesos.

Del mismo modo, según Asobancaria en su edición 1094 de 2017, en Colombia las microempresas representan 99.5%, “lo que las convierte en el principal cimiento de la actividad productiva nacional” y así también en el principal gestor económico del país, desafortunadamente muchas de estas presentan periodos de vida cortos debido a que fracasan en su actividad y esto se deriva a pocos conocimientos en el área económica y financiera y la tasa de fracasar en los primeros 5 años es del 70%, identificando aquí los factores en los que se trabajara para bajar este índice (Asobancaria, 2017).

En el Departamento según informe estadístico de Cámara y Comercio del Huila Dinámica Empresarial hubo para el 2020 un dinamismo con una variación positiva en comparación con el 2019 del 10.9%, y uno de los sectores que más aporta a este crecimiento es la agricultura (Cámara de Comercio del Huila, 2021).

El mercado objetivo son las familias campesinas, las unidades productivas, microempresas del departamento que requieran capacitación en conocimientos contables, financieros, herramientas de gestión, especialmente aquellos dedicados a la agricultura, la ganadería, la pesca, turismo rural, artesanías (Gobernación del Huila, 2019).

La producción y comercialización de productos como el café, frijol, maíz, producción de panela, plátano y microempresas que prestan una gran variedad servicios, pero que carecen de

conocimientos básicos en finanzas y sistemas de gestión, con la ayuda de este emprendimiento podrán mejorar sus negocios y crecer económicamente para el bienestar de sus familias y de la comunidad en general (Ulloa, 2013).

La propuesta de ubicación de Surcoasesores para el desarrollo futuro de las actividades económicas se da en Suramérica, país Colombia y Departamento Huila, La micro localización se establece en el Departamento del Huila, Municipio Neiva.

### **Figura 1**

#### *Ubicación Geográfica Surcoasesores*



*Nota.* La ubicación de Surcoasesores está en el Municipio de Neiva, Barrio San Jorge Calle 25 D Sur #28-37. Fuente: (Elaboración Propia).

Las razones por las que se realiza el plan de negocios es fundamentalmente lograr dar aplicabilidad de los conocimientos adquiridos dentro de la etapa formativa tecnológica y universitaria en el campo de contaduría pública, dar apoyo a la comunidad mencionada anteriormente los cuales son las familias campesinas y microempresas del Departamento del Huila, poder desarrollar emprendimiento, lo cual estoy convencido que es la iniciativa más importante que podemos hacer para el buen desarrollo económico a nivel regional. Durante el desarrollo de la idea de negocio se generan empleos directos a profesionales que quieran

acompañarnos en este arduo trabajo, el emprendimiento se toma como proyecto de vida, que un futuro no muy lejano sea la fuente de sustento de las familias, esperamos que con el emprendimiento muchas personas se capaciten, mejoren los procesos productivos, sus condiciones de vida, sus ingresos, para ser una sociedad más productiva y próspera.

Es importante mencionar los beneficios que trae el Impuesto unificado que se pagara bajo el régimen simple de tributación el cual trae herramientas que impulsa la formalidad empresarial en esta oportunidad la del sector Agropecuario, lo que traerá grandes beneficios para los contribuyentes, disminuir los costos transaccionales de los contribuyentes y disminuir las cargas formales de los contribuyentes y lo más importante se contribuye a la formalización del sector (Nacionales, 2021).

También se debe tener en cuenta normatividad que favorece a los agricultores como lo es la ley 14 de 1983, en su artículo 17 con respecto al impuesto predial se dónde se favorece la propiedad rural destinada a la producción agropecuaria, en donde se le aplicaran tarifas mínimas las cuales son establecidas por el concejo municipal (Congreso de Colombia, 1983).

Esta idea de negocio es muy importante para la región, dado que se contrarresta el desconocimiento en temas contables, financieros y en herramientas de gestión de las unidades productivas, familias campesinas del Departamento del Huila, se ayuda con el mejoramiento de procesos de estas personas, en la región los campesinos son capacitados técnicamente por entidades regionales y cooperativas en el manejo de sus cosechas, pero está presente la ausencia de conocimientos básicos financieros y contables que son la base para un buen manejo de sus recursos económicos, queremos acompañar este sector, generar alternativas y por consiguiente mejorar su situación económica, de quienes quieran llevar un proceso más allá de lo básico,

fomentar calidad de vida en todo el departamento, en general la economía depende principalmente del campo.

### **3. Objetivos**

#### **3.1. Objetivo general**

Formular el plan de negocios para la creación de la empresa Surcoasesores en Neiva Huila.

#### **3.2. Objetivos Específicos**

- Identificar la viabilidad comercial para la creación de la empresa Surcoasesores en el municipio de Neiva y el Departamento del Huila.
- Realizar la viabilidad organizacional normativa y legal para la creación de la empresa Surcoasesores.
- Diseñar la viabilidad técnica para la creación de la empresa.
- Analizar la viabilidad económica y financiera para la creación de la empresa.

#### **4. Necesidad a Resolver al Cliente y Consumidor**

¿El sector rural y microempresas del Departamento del Huila necesitan capacitación en contabilidad, finanzas y capacitación en herramientas de gestión?

De acuerdo a lo mencionado en el ítem de justificación el sector agropecuario y sector rural el cual está representado por el 43.6% de la población total del país (Dane, 2019), en su gran mayoría presenta desconocimiento en materia contable, financiera y herramientas de gestión, también debido a esto no se tiene claridad del costo que representa el desarrollo de sus procesos y actividades productivas, al ser él bajó su índice educativo podemos darnos cuenta de que el manejo contable y financiero se utiliza de forma empírica o es nulo, vemos aquí la necesidad de capacitar este sector en conocimientos relacionados, en aras de suplir estas falencias y también optimizar estos procesos para ser este sector más eficiente y con la capacidad de optimizar sus procesos y sus recursos, igualmente si nos remitimos al índice de justificación según Asobancaria en su informe Semana Económica, nos expone un índice muy preocupante del 70% de probabilidad de fracaso de las microempresas durante sus primeros 5 años de actividad comercial y de prestación de servicios, debido al poco conocimiento en materia económica y financiera, muchas de estas unidades productivas no cuentan con un adecuado manejo de sus finanzas y recursos e igualmente el acompañamiento profesional en estas microempresas no es significativo y de esta manera se hace necesario e indispensable que como empresa tengamos la iniciativa de proponer y ejecutar estrategias orientados a contrarrestar esta problemática y contribuir al desarrollo de este sector (Asobancaria, 2017).

Por lo tanto, se hace evidente la creación de la empresa Surcoasesores la cual entra a suplir estas necesidades con las que cuenta el sector agropecuario y microempresas iniciando actividades en el norte del departamento del Huila.

## **5. Concepto de Negocio**

La empresa Surcoasesores ofrecerá consultoría, asesoría y capacitación al sector agropecuario y microempresas del Departamento del Huila ofertando los siguientes servicios:

Servicio 1 – Paquete completo contable y financiero a todo el sector agropecuario y microempresarial del Departamento del Huila con el que se logre identificar a través del análisis de información financiera generada por los mismos, que su actividad económica está siendo rentable, con un paquete adicional de capacitación sobre herramientas de gestión a través de medios digitales.

Servicio 2- Capacitación en gestión de procesos contables, financieros y gestión económica en cultivos alternos, con más tecnología, mayor rentabilidad, mayor optimización en uso de suelos, aprovechamiento al máximo de los recursos naturales y que reducen totalmente el uso de pesticidas.

Servicio 3- Capacitación en software de gestión para el análisis de producción, distribución, mercadeo, inventarios, costos de producción, para los microempresarios del Norte del Departamento del Huila inicialmente.

Servicio 4- Capacitación en aplicaciones y software especialmente en equipos móviles dando aplicación de las TIC en el desarrollo de este servicio, con el ánimo de abarcar más mercado.

## 6. Valor Agregado

La idea de negocio va dirigida específicamente a unidades productivas del sector agropecuario especialmente a las identificadas en la investigación de mercados donde resaltan el sector panelero, cafetero entre otras actividades. Surcoasesores quiere a través de este emprendimiento brindar acompañamiento profesional muy acertado a las necesidades que tiene este sector en particular en materia Contable.

En Colombia existen a día de hoy más celulares que personas y según informe estadístico arrojado por Branch el 69% de la población tiene acceso a internet a través de estos dispositivos (Branch, 2020). ¿Pero cómo aprovechar esta gran herramienta?, se ofrecerá en la intención de prestar bienes y servicios tales como acompañamiento en sistemas, Software de gestión, aplicativos, asesoría contable, financiera, planificación de créditos para presentar a entidades financieras entre muchos otros servicios, una plataforma que contará con todas estas herramientas y acompañamiento con un periodo de prueba gratis de un mes y para que sea más interesante contarán con acceso a más unidades productivas que estén registradas en esta plataforma, podrán interactuar con estas mismas, participar en foros, con el ánimo de conocer de sus experiencias y resolver inquietudes que se tienen y que otras personas pueden resolver, también establecer relaciones comerciales etc., será una plataforma que va enfocada exclusivamente al sector agropecuario y microempresas.

## 7. Antecedentes

En cuanto al estado del arte y antecedentes se identifican algunas investigaciones a nivel internacional, nacional y regional similares al proceso de investigación que desarrolla Surcoasesores, en lo referente a la necesidad que existe de dar acompañamiento profesional al sector agropecuario y microempresas en materia, contable, financiera, herramientas de gestión, como ejemplo a nivel Internacional encontramos, un estudio realizado en España por estudiantes de la Facultad de Educación de la Universidad de Salamanca, buscan contextualizar y conocer la percepción que tienen los pequeños empresarios sobre implementar las TIC en el desarrollo de sus actividades agrarias (Maria Cruz Sánchez Gómez, 2014).

En su investigación utilizan una metodología de carácter cualitativo aplicado a 48 unidades productivas, identifican un índice importante que diferencia el crecimiento económico de las pequeñas empresas del sector urbano y las del sector rural y es la mayor implementación de nuevas tecnologías por parte del sector rural, esto representa eficiencia, ahorro, inmediatez, en estudios realizados en esta investigación concluyen que el uso de herramientas tecnológicas ayudan a poner en marcha y expandir las empresas , como resultado de la investigación logran identificar que este sector reconoce la importancia que tienen las nuevas tecnologías en el desarrollo y crecimiento de sus actividades productivas (Maria Cruz Sánchez Gómez, 2014).

En la Universidad de Trujillo Perú, una tesis desarrollada con el propósito de “dar aplicación a un sistema de contabilidad de costos por proceso en el cultivo de arroz para mejorar el rendimiento de la cosecha de los agricultores individuales de Chepén”, elabora un estudio direccionado a que la contabilidad de costos la cual mejorará las condiciones económicas y de procesos de esa comunidad en específico, justifica esta investigación basado en que los productores determinan en forma inadecuada su rendimiento pérdida o ganancia en cada

campaña agrícola, dedica esfuerzos a identificar y reconocer procesos en la siembra del arroz, para establecer un diseño contable y así poder identificar costos, utilidad o pérdida de cada campaña de producción (Correa, 2017).

Estas investigaciones desarrolladas por estudiantes de España y Perú exponen la necesidad que tiene el sector agropecuario de sus regiones de implementar herramientas tecnológicas y de gestión, ya que estas contribuyen a mejorar sus procesos, tener acceso más eficiente a sus clientes, lograr generar ahorro de igual manera la necesidad que existe de conocer los costos y gastos que se generan del desarrollo de estas actividades para la buena toma de decisiones y crecimiento económico, Surcoasesores toma esto como base para la justificar su investigación y demostrar las bases en las que se fundamenta a nivel internacional.

Continuando con el estado de arte, en estos párrafos del proyecto se dará enfoque a trabajos realizados por terceros a nivel nacional, con contenido relacionado al emprendimiento que desarrolla Surcoasesores, en esta oportunidad Estudiantes de la Universidad de Cundinamarca en su tesis (María Alejandra García Ariza, 2016), exponen la necesidad que existe en el sector agropecuario del municipio de Fusagasugá sobre el manejo técnico y contable, los estudiantes a través de este proyecto recolectan información de los procesos productivos, con el fin de identificar información importante para la buena toma de decisiones, socializan con los trabajadores campesinos para que estos comprendan el manejo de la contabilidad, también hacen énfasis en que deben hacer a un lado la contabilidad empírica para dar paso a una contabilidad práctica y teórica, para la recolección de información toman como herramienta las encuestas y análisis de gráficos, cabe resaltar que con lo anterior buscan dejar a un lado la contabilidad empírica y dar paso a una contabilidad con más fundamentos soporte profesional, por otro lado, estudiantes de la Universidad de Lasalle en la realización la revista titulada, “La educación

financiera y el sector rural. Caso de estudio Pasca, Cundinamarca”, Exponen el resumen de un trabajo de campo realizado en el municipio de pasca Cundinamarca, en donde su énfasis es dar aplicabilidad a estrategias en donde se tienen en cuenta el ahorro, la financiación y otras alternativas de inversión, para su investigación utilizan un método cualitativo, aquí existen una diferenciación importante que llama la atención y es la búsqueda otras actividades económicas, que puedan ser más beneficiosas que las desarrolladas actualmente y que de igual manera se adapten más adecuadamente (Estefanía Baquero, 2019).

Continuando con la investigación de temas relacionados con nuestra idea de negocio, nos encontramos con el trabajo de grado de estudiantes de la Universidad Piloto de Colombia, ellos por otro lado hacen énfasis a la importancia de las microempresas en el desarrollo económico de nuestro país, y hacen también parte activa en la generación de empleo, al igual que nuestro proyecto argumentan que las microempresas presentan dificultades en el manejo de sus finanzas y recursos, y ven la necesidad de la creación de la empresa LCL, la cual entra a capacitar al sector microempresario de Bogotá en llevar su contabilidad y en la presentación de su información contable (Leidy Victoria Vanoy Suarez, 2016).

Por otro lado, en la Universidad Santiago de Cali se desarrolló durante el 2020 una *“propuesta de asesorías contables y financieras para los pequeños comerciantes del municipio de Pizarro (Chocó) para el 2021”*, estos identifican en su investigación que las microempresas, pequeños negocios no poseen cultura contable, por consiguiente no saben cómo llevar esta información y no establecen un plan de gestión para mejorar su desarrollo económico y comercial, con esta información ellos plantean *“diseñar una propuesta de asesorías contables y financieras para los pequeños comerciantes del municipio de Pizarro Chocó”* (María Vicky Viveros Mosquera, 2020).

También en el proceso de investigación encontramos el siguiente proyecto de grado desarrollado por un estudiante de contaduría pública de la ciudad de Bogotá, en donde tiene como objetivo la implementación de una empresa de asesorías contables y tributarias, enfocado en los negocios más pequeños las microempresas, viendo en ello un potencial latente como idea de negocio, enfocan sus esfuerzos en realizar diagnósticos a diferentes clientes potenciales, identificar sus características y hacer que estos conozcan realmente su situación financiera, como herramientas de estudio hacen estudio de mercado a pequeñas empresas, personas naturales y comerciantes (Beltrán, 2019).

La información que se ha encontrado a nivel nacional arroja datos importantes los cuales se pueden analizar en la búsqueda de que la idea de negocio sea más sólida, justificable desde el punto de vista estadístico y científico, podemos darnos cuenta que estas investigaciones buscan también la implementación de estrategias y herramientas de gestión que den acompañamiento al sector microempresario y rural, igualmente hacen referencia a la importancia y el gran aporte que hacen a la economía nacional, es importante capacitar y hacer acompañamiento profesional a estos sectores y lograr que identifiquen si su actividad económica está siendo rentable, aportar al diseño de estrategias que mejoren el desarrollo de procesos, mejoramiento de ingresos y mejor organización a nivel general.

En esta parte de la investigación se dará enfoque a indagar material relacionado a investigaciones desarrolladas a nivel regional, (Departamento del Huila), con el cual podemos identificar la idea de negocio que desarrolla Surcoasesores, justificar a través de estos que existe la necesidad en el sector y que es viable su desarrollo de actividades y prestación de servicios, En el municipio de Campoalegre, Departamento del Huila se desarrolló un trabajo de grado presentado por el estudiante de maestría en Desarrollo rural, en donde nos expone la importancia

que tienen cultivos como el cacao en el desarrollo económico de su municipio, realizan al igual que otras investigaciones recolección de información a través de encuestas, entrevistas, a técnicos y entidades públicas, en su proceso de análisis busca identificar qué tipo de acceso a financiamiento tienen estas unidades productivas, sus ingresos y sus activos, la capacidad que tiene de generar empleo, existe una diferenciación importante en esta investigación la cual podemos tener en cuenta y es lograr identificar las fuentes de financiamiento que tienen los campesinos del Departamento del Huila, para dar asesoría en planes de financiamiento (Hurtado, 2012).

Por otro lado, estudiantes de la universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD, desarrollaron un proyecto de investigación, “Estrategia para la comercialización de productos agrícolas de mayor producción en el Municipio de la Plata Huila”, en donde hacen énfasis en que la globalización ha impactado fuertemente al sector agropecuario a través de los diferentes tratados que hace el país con otras economías mucho más desarrolladas y que cuentan con más apoyo financiero, tecnológico y económico por parte del estado, esto ha hecho que el agro se replantee y diseñe estrategias para ser más competitivos y logren sostenerse en el mercado, ven con preocupación la poca capacidad de comercialización que tienen los campesinos de sus productos y se proponen el desarrollo de una estrategia que ayude a mitigar esta situación y que de la misma manera mejore sus ingresos y su calidad de vida, como tipo de investigación la aplican de manera descriptiva, tomando como muestra 372 productores distribuidos por las diferentes veredas de forma aleatoria y finalmente identifican los productos agrícolas que más son comercializados en el municipio de la Plata los cuales son Café, fríjol, maíz, plátano, caña, yuca, arveja, mora, cacao, tomate, cebolla, lulo y tomate de árbol e identifican en esta

investigación que los campesinos buscan alternativas en materia de cultivos para mejorar sus procesos y lo más importante sus ingresos (Charry Rivera Carlos Humberto, 2003).

También hemos encontrado 2 estudiantes del municipio de Timina Huila de la Universidad Abierta y a Distancia UNAD, que realizan una investigación referente a los costos de producción y gastos que se genera de la siembra de una hectárea de frijol calima, resaltan la importancia que tiene para los campesinos tener conocimiento de esta información, de igual manera la relevancia que tiene la implementación de cultivos de mediano plazo, en el proceso identifican cada uno de los costos que van generando en el desarrollo de esta actividad agropecuaria, analizando los costos que se tuvieron en este proceso, comparándolos con el dinero que se logró recaudar por la venta de la cosecha se determinó que los costos son demasiado elevados y que no se justificaba el desarrollo de esa actividad económica (María Nelcy Rojas Rojas, 2019).

En el municipio de Isnos se desarrolló un proyecto de investigación por estudiantes de la Universidad De La Salle en donde tienen como objetivo identificar cómo se puede dar utilización de los microcréditos como medio de financiación para unidades productivas del sector panelero de este municipio, buscan identificar y justificar la necesidad de financiamientos que tiene este sector para el desarrollo de sus actividades productivas, realizan una investigación de carácter descriptivo y un método de investigación cualitativo y cuantitativo, como resultado logran identificar que la entidad prestadora de servicios de ahorro y crédito a la que tienen más acceso estas unidades productivas y con la que más se pueden obtener resultados positivos en materia financiera es Ultrahuilca, cabe resaltar que con esta investigación se busca la forma de cómo instruir al sector panelero de Isnos, en identificar las mejores herramientas de financiación con la

que pueden contar y con la que puedan apoyarse para el desarrollo de sus emprendimientos (Julia Osorio Toro, 2015).

En estas investigaciones realizadas a nivel Regional, se logra identificar que están dirigidas al sector agropecuario y microempresas del departamento, se justifica la necesidad que tiene este sector de acompañamiento y asesoramiento en materia contable, administrativa, capacitación en herramientas de gestión, nuevas tecnologías, también en materia financiera y la necesidad que representan estas para un mejor desarrollo de sus actividades productivas, Surcoasesores se ve identificado con estas ponencias, de manera más clara logra ver el aporte que puede dar desde su emprendimiento y las herramientas que debe implementar para su desarrollo.

## **8. Módulo de Mercado**

### **8.1. Análisis del Sector**

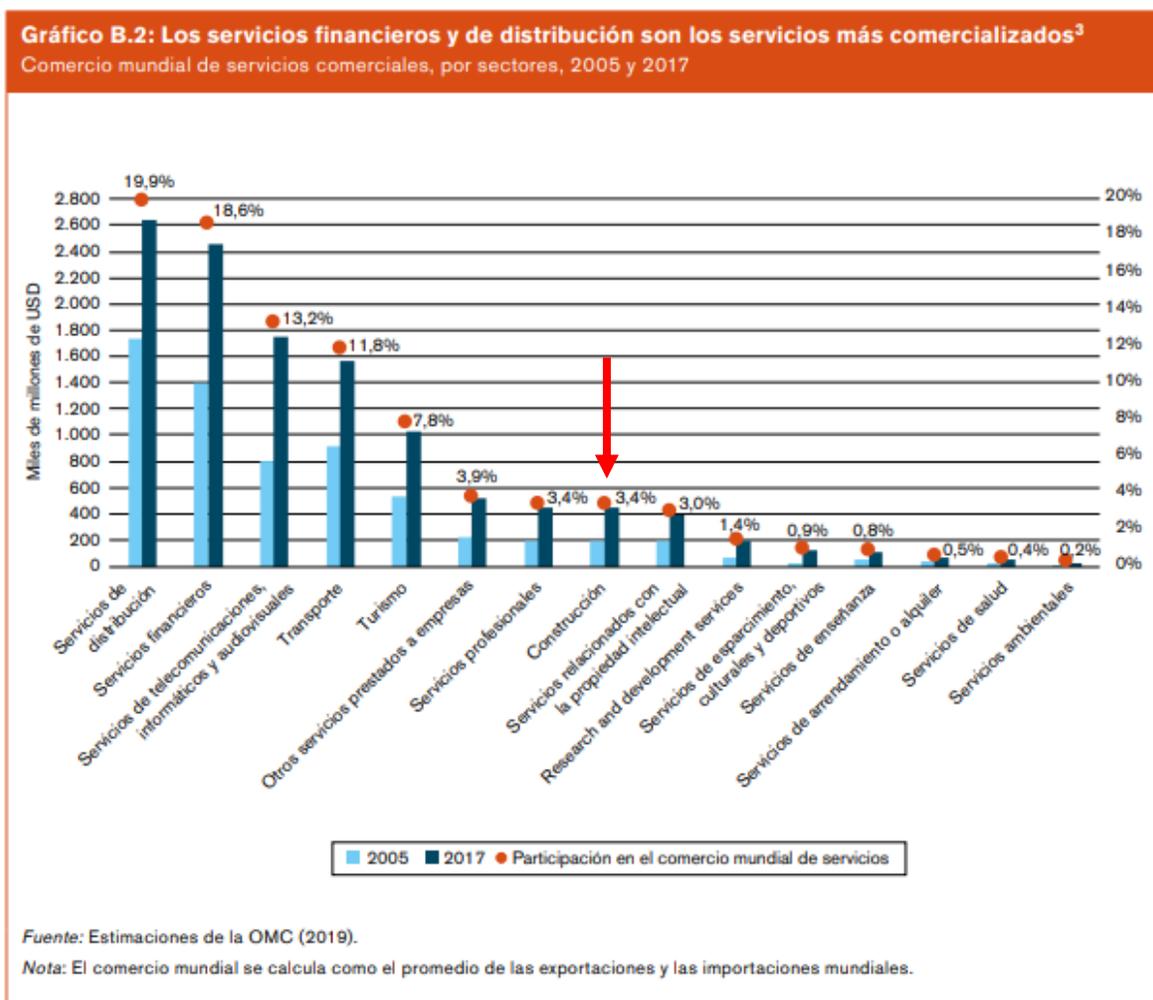
La idea de negocio se ubica dentro del sector servicios, el cual esta subdividido en, comercio, restaurantes, hotelería, transporte, servicios financieros, comunicaciones, educación, servicios profesionales, siendo este último al que se dará aplicabilidad y de acuerdo al código CIIU (6920) corresponde a: actividades contables.

El sector servicios a nivel internacional según la Organización Mundial del Comercio, “representa alrededor del 50% del comercio mundial”, con esto destacan su importancia en la economía global, se menciona también la relevancia que tienen los avances tecnológicos al facilitar el suministro transfronterizo de servicios, dando así oportunidades a muchas economías de participar (Organización Mundial del Comercio, 2021).

En la siguiente tabla tomada del Informe Sobre el Comercio Mundial 2019, se logra identificar la significativa participación que tiene la prestación de servicios profesionales y el crecimiento porcentual que ha tendido entre el 2005 y el 2017, así mismo el considerable aporte que hace al Comercio Mundial de Servicios Comerciales.

Figura 2

Comercio Mundial de Servicios Comerciales, por Sectores, 2005 y 2017



Nota. La siguiente figura es tomada de Informe Sobre el Comercio Mundial 2019 (Organización Mundial del Comercio, 2019).

El banco mundial en lo referente al comercio de servicios a nivel global brinda información estadística valiosa para interpretar el crecimiento que ha tenido este sector a través del tiempo, en su informe de Comercio de servicios % del PIB, presenta información desde 1960, el comportamiento es positivo y constante a través de los años, el sector servicios nos expresa una panorámica positiva en el comportamiento de este en la economía (Banco Mundial, 2020).

Con la información anterior se logra identificar el buen comportamiento y crecimiento económico que ha desarrollado el sector servicios a nivel internacional, el importante aporte que hace al mismo, así como lo relevante que es para la justificación de la idea de negocio.

Entrando en contexto a nivel Nacional, para el 2019 según el DANE y su encuesta anual de servicios (EAS) las actividades profesionales presentan una variación positiva en sus ingresos en comparación al 2018 con crecimiento de un 5.7% (DANE, 2019), sin embargo, es claro seguir analizando las variaciones que con el tiempo se vienen presentado para tener una idea clara sobre las tendencias que se vienen presentando en el sector y de esta forma identificar la viabilidad de la idea, avanzando en el tema, es importante tener en cuenta que para inicios de 2020, se produjo una pandemia que afectaría significativamente la economía global, que daría un giro inesperado a muchos sectores, de esta forma el DANE de nuevo publica en junio de 2021, la misma encuesta anual de servicios (EAS), en donde se logra identificar el comportamiento en la variación de ingresos relacionados con los del año inmediatamente anterior 2020, allí se encuentra que para las actividades de servicios profesionales se presentó una variación positiva que supero a la de 2018 y 2019 con un porcentaje del 15.6%, de esta forma se establece que a pesar de las dificultades, el sector en donde se desenvuelve la idea de negocio va en crecimiento (DANE, 2021).

De acuerdo al ítem anterior, sobre la información que proporciona el DANE en sus encuestas de servicios (EAS) sobre la variación porcentual que se viene desarrollando sobre los ingresos económicos que presentan diferentes sectores de la economía nacional, dentro de estos el sector servicios profesionales contables, interpretamos de acuerdo a lo mencionado que de 2018 al 2019 existió una variación positiva en esta economía, algo que se espera que tenga un crecimiento normal para lograr justificar la idea de negocio, para el 2021 con los resultados de la

misma encuesta se encuentra que el crecimiento en los ingresos de este sector por poco se triplica, a pesar de la incertidumbre que se generó con la pandemia que se inicia en el 2020, quedando de esta manera claro que la variable es positiva para el emprendimiento.

Ahora bien, es importante saber las proyecciones de crecimiento que tendrá el sector prestación de servicios contables durante los próximos años, para esto es relevante analizar información estadística, es así como Bancolombia en su presentación de informes y proyecciones, publica “Actualización de proyecciones económicas Colombia 2021-2025”, para el 2020 se presenta una caída en la economía colombiana con un PIB por debajo con un porcentaje de -6.8%, para 2021 por lo contrario ha presentado un crecimiento estimado del 8% y se espera que para los siguientes años este porcentaje se moderara entre el 2.7% y el 3% siendo este último el más alto en 2024 (Bancolombia, 2021). Este comportamiento es parecido al presentado por el DANE en su informe estadístico, encuesta anual de servicios (EAS) el cual ya hemos analizado y si lo observamos de forma comparativa con el informe presentado por Bancolombia, expresan similitud en sus comportamientos estadísticos con un crecimiento sustancial para 2021 y que al transcurrir de los años se moderará y sostendrá su nivel de crecimiento esto importante para el desarrollo sostenible de la idea de negocio.

Surcoasesores quiere con este análisis del sector apropiar información estadística aportada por organizaciones gubernamentales y grandes corporaciones para entender el comportamiento que viene desarrollando el sector servicios, específicamente la prestación de servicios profesionales contables, es así como se identifica la importancia del comportamiento que este presenta, con respecto a lo encontrado se puede concluir que existe viabilidad en el proyecto a desarrollar, que Colombia se encuentra en un proceso de transición presentado por la pandemia covid-19 que se expresó en una caída de la economía nacional en 2020, pero que para

este año se expresó totalmente de lo contrario y que para los próximos se espera una moderación en la economía colombiana, también podemos hablar que existen riesgos inminentes que así como la crisis generada en 2020 por la pandemia, de igual manera puede resultar algo similar en el futuro, es importante mencionar que para las empresas es relevante tener unos estados financieros sólidos que permitan una toma de decisiones claras que tengan como único objetivo el crecimiento económico y buen desarrollo de las organizaciones, es así que estas organizaciones y empresas buscan proyectarse a nivel internacional y así entrar a circular en una economía global con el apoyo del sector contable el cual se ha venido fortaleciendo y estandarizando internacionalmente con las NIIF, dando a la contabilidad un lenguaje universal en donde cada país logre entender sus economías de forma exitosa y asertiva (INCP, 2015).

## **8.2. Análisis del Mercado**

Para lograr un análisis del mercado claro se dará uso de información estadística presentada por el DANE, consultando sus informes trimestrales sobre Producto Interno Bruto - PIB- nacional trimestral históricos, clasificado por áreas, se puede visualizar el comportamiento que se ha venido desarrollando en cuanto a la presentación de servicios profesionales, para el 2005 en Colombia el sector de servicios profesionales realizaba un aporte al PIB representado en miles de millones de pesos de 8.101, a medida que han pasado los años este aporte al PIB se ha venido incrementando, para el 2010 ya superaba los 10.000 millones de pesos, para el 2016, primer semestre superaba los 12.700 millones de pesos y para el primer semestre del 2021 supera los 14.000 millones de pesos, este pequeño análisis nos deja claro el constante crecimiento que tiene el sector con respecto a su demanda y el aporte que hace a la economía del país (Dane, 2021), es importante también en este ítem, analizar el comportamiento que ha tenido con respecto al PIB, el sector Agropecuario a nivel nacional, debido a que los clientes a los que va

dirigida la idea de negocios se encuentran en esta área, para el 2005 aportaba al PIB nacional 25.439 millones de pesos, ya para 2020 esta cifra llega a 76.674 (DANE, 2021), se expresa un considerable aumento en su participación a los ingresos del país y una opción acertada de proyección con la idea de negocio.

Ahora bien, a nivel regional el Huila realiza un aporte significativo a la economía nacional con respecto al PIB, importante resaltar el de Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas; transporte y almacenamiento; alojamiento y servicios de comida, construcción, información y comunicaciones, actividades financieras, actividades inmobiliarias y actividades profesionales, todos dando aporte significativo a la economía, “actividades profesionales” es el punto al que daremos enfoque, el DANE en su informe estadístico “PIB por departamento” (DANE, 2021), nos facilita un histórico desde el 2005, donde se logra identificar el comportamiento positivo que se ha expresado a través de los años, en donde en 2005, realizó un aporte a la economía de 159 mil millones de pesos, para el 2010 ya llegaba a una cifra de 308 mil millones de pesos y para el 2020 lograba la cifra de 687 mil millones de pesos, el comportamiento al igual que el representado a nivel nacional es de crecimiento constante, y con el avance de las nuevas tecnologías se espera que aun más, se exprese positivamente.

La idea de negocio va enfocada al sector agropecuario del departamento del huila y es importante aquí, analizar la participación que realiza este sector primario a la economía regional, tomemos de igual manera el informe del DANE informe estadístico “PIB por departamento” (DANE, 2021), en donde se puede analizar también las cifras que aporta este sector al PIB a nivel Departamental, en 2005 el sector agropecuario aportaba 1.012 mil millones de pesos al PIB regional, en 2006, 2007, 2008 y 2009 presentan un crecimiento moderado, para 2010 se

incrementan los ingresos considerablemente y llegan a 1.460 millones de pesos, ya para 2020 se duplica a 3.397 millones de pesos, con este pequeño análisis podemos determinar que el sector agropecuario es muy representativo para la economía y lo importante que es para lograr los objetivos de la idea de negocio.

Siendo consecuentes con lo anterior, el nicho de mercado al cual va dirigido la idea de emprendimiento, es al sector agropecuario y microempresarial del Departamento del Huila, en el último censo nacional realizado por el DANE al sector agropecuario se identifica que nuestro país presenta una distribución de tierras representada porcentualmente de la siguiente manera, el 56.7% corresponde a bosque naturales con 63.2 millones de hectáreas, el agropecuario ocupa el segundo lugar con 38.6% y una extensión de 43.1 millones de hectáreas, otros ocupan el 2.5% con una extensión de 2.8 millones de hectáreas y en último lugar están los no agropecuarios con un 2.2% y extensión en tierras de 2.5 millones de hectáreas, si clasificamos el sector agropecuario el 79.7% está dedicado a pastos, el 0.3% a infraestructura agropecuaria y el 20.1% al sector agrícola, con esta información se logra establecer la importancia que representa este sector en la economía del país y de la región, también esta economía está en constante crecimiento, podemos identificar también qué clases de cultivos hacen mayor aporte a este sector los cuales son, “café, caña de azúcar, caña panelera, palma, algodón, caucho, tabaco, arroz, maíz, cítricos, aguacate, piña, entre otros, el Huila al no ser uno de los sectores ganaderos más importantes del país como lo son Boyacá, Cundinamarca, Santander, logra ocupar un 2.3% de este ítem, de igual manera el Huila representa el 1.6% nacional del sector Porcino, también el sector avícola hace una participación significativa con un 1%, el sector Acuícola, es importante tener en cuenta en este análisis ya que es un sector que está en constante crecimiento y está haciendo gran participación comercial a nivel nacional e internacional con un 3.8%, el

Departamento del Huila en los sectores de la economía agropecuaria en donde más hace participación es en los cultivos agroindustriales con un 7.8%, cultivos frutales con un 3.6%, cereales con un 5.1%, hortalizas y verduras con un 4.3% y en donde hace la mayor participación es en el cultivo del café con un 15.2% además, que como valor agregado está la buena taza que se produce en estas tierras (Dane, 2014).

Para identificar en este análisis de mercado, cuantos usuarios o micro empresas agropecuarias existen en el departamento, con respecto al total que hacen participe en la economía regional, se tomara como base informe de la DIAN “Encuesta de Micronegocios” realizada entre Enero y Octubre de 2020, el 21.9% del total del país corresponde al sector agropecuario (Dian, 2020), aplicamos este porcentaje al total de unidades productivas que se encuentran registradas legalmente en Cámara y Comercio Huila para 2020 “Estimación potencial de comerciantes”(Cámara De Comercio del Huila, 2021), y se tiene como resultado 7493 usuarios potenciales, ahora para determinar el valor promedio de servicios que se consume por habitante según el DANE, en su informe Resultados Censo Nacional de Población y Vivienda 2018 el huila cuenta con 1,009,548, de estos el habitantes el 62.4% corresponde a mayor de 18 años 629.958 (DANE, 2018), los cuales cuentan con las características y capacidad de consumir servicios, si dividimos la cantidad de aporte al PIB generado por el sector servicios profesionales en la región para la misma fecha, identificamos que por habitante en promedio se gasta anualmente, \$1.068.325, a lo cual con la idea de negocio se quiere dar aprovechamiento y participación.

### **8.3. Investigación de Mercados**

#### ***Objetivo General***

Identificar la viabilidad comercial para la creación de la empresa Surcoasesores en el municipio de Neiva y el Departamento del Huila.

#### ***Objetivos Específicos***

Identificar la demanda potencial que tiene el servicio de asesoría y consultoría en sistemas de información contable, financiera y herramientas de gestión.

Identificar la oferta actual que tiene la prestación de servicios de asesoría, consultoría en sistemas de información contable, financiera y herramientas de gestión.

Identificar el tipo de servicio actual que presta la competencia.

Identificar la demanda potencial del servicio que Surcoasesores va a prestar.

#### ***8.3.1. Tipo de Investigación***

El tipo de estudio que se tendrá en cuenta para el proyecto es de carácter descriptivo y analítico, el estudio de mercado se va a realizar mediante un instrumento encuesta en el cual se analiza la información de acuerdo a los resultados obtenidos en ella, se tendrán preguntas de tipo cualitativo y cuantitativo que identifiquen las características específicas para lograr identificar la viabilidad del proyecto.

#### ***8.3.2. Definición de la Población***

Según informe de la DIAN “Encuesta de Micronegocios” realizada entre enero y octubre de 2020, el 21.9% de unidades productivas corresponden al desarrollo de actividades agropecuarias (Dian, 2020). Se hizo una aproximación de acuerdo al cálculo de la proporción a nivel nacional de empresas dedicadas al sector agropecuario para calcular el porcentaje en el departamento, se tomará como base el informe de Cámara y Comercio del Huila “Estimación

potencial de comerciantes” realizado en 2020, las microempresas en la región representan el 99% del tejido empresarial, y existen legalmente registradas 34.214 unidades, si aplicamos el 21.9% del resultado arrojado por la DIAN, calculamos como población 7493 unidades objeto de estudio (Cámara De Comercio del Huila, 2021).

### 8.3.3. Muestra

El tamaño de la muestra se define como la información completa que adquirimos a través de un instrumento, en esta oportunidad hemos tomado la encuesta, el sector de la población que cuentan con unas características específicas y su comportamiento es materia de interés para la investigación (SurveyMonkey, 2021).

### Figura 3

#### *Cálculo Tamaño de la muestra*

The image shows a web-based calculator for determining sample size. The title is "Calcula el tamaño de la muestra". It features three input fields: "Tamaño de la población" with the value 7493, "Nivel de confianza (%)" with a dropdown menu set to 95, and "Margen de error (%)" with the value 5. Below these fields, the calculated "Tamaño de la muestra" is displayed in large green text as 366. At the bottom, there is a green button labeled "Elige tu público".

*Nota.* Esta figura refleja el resultado del cálculo de la muestra arrojado por herramienta Web. Tomada de (SurveyMonkey, 2021).

Cómo se conforma el tamaño de la muestra, dentro de este contexto hay que tener en cuenta 3 factores, el tamaño de la población, el margen de error y el nivel de confianza del muestreo, el tamaño de la población se calcula de forma aleatoria a 7493 unidades productivas del Departamento del Huila dedicadas al sector Agropecuario, el margen de error en esta oportunidad es bajo dando paso a un nivel de confianza de 95 un nivel alto del cual se espera tener recursos suficientes de análisis (SurveyMonkey, 2021).

#### Figura 4

*Formula Aplicada Para Calcular el Tamaño de la Muestra*

$$\text{Tamaño de la muestra} = \frac{\frac{z^2 \times p(1-p)}{e^2}}{1 + \left( \frac{z^2 \times p(1-p)}{e^2 N} \right)}$$

*Nota.* Esta figura representa la fórmula que hemos utilizado para calcular el tamaño de la muestra de la investigación. Fuente (SurveyMonkey, Calculadora del tamaño de muestra (Captura), 2021).

N = tamaño de la población • e = margen de error (porcentaje expresado con decimales) • z = puntuación z

**Figura 5***Puntuación Z*

Nivel de confianza deseado	Puntuación z
80 %	1.28
85 %	1.44
90 %	1.65
95 %	1.96
99 %	2.58

*Nota.* Esta figura hace referencia al nivel de confianza deseado y la puntuación z. Fuente (SurveyMonkey, Calculadora del tamaño de muestra (Captura), 2021).

**8.3.2. instrumentos Utilizados para Recolectar la Información**

El instrumento implementado para el estudio de mercado es una encuesta de selección múltiple, de carácter cualitativo y cuantitativo, se busca entender el comportamiento del mercado en este sector, identificar la competencia, identificar la demanda potencial en resumidas palabras su viabilidad.

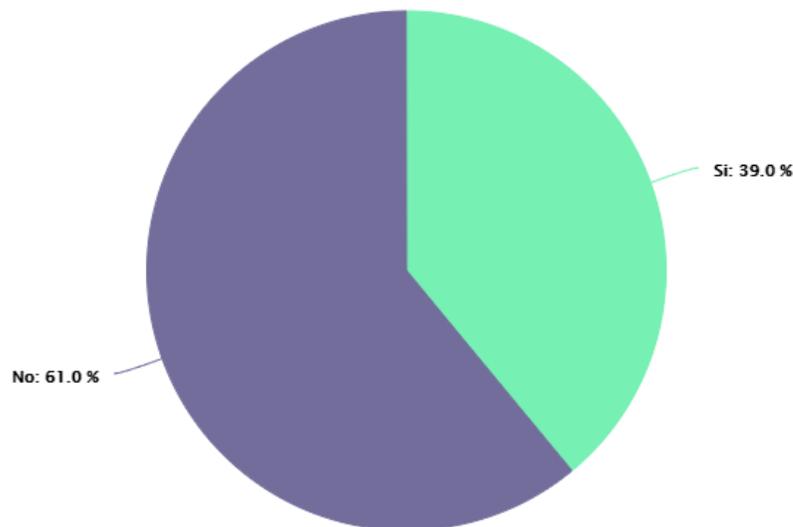
<https://encuesta.com/survey/5lxAJILGv7/encuesta-sobre-estudio-de-factibilidad>

**8.3.2.5 Análisis y Sistematización**

Para el análisis de los resultados del instrumento que se implementó en el estudio de mercado el cual fue la encuesta de factibilidad, obtenemos de acuerdo a esto la siguiente información:

**Figura 6**

*¿Su Empresa Lleva Contabilidad?*

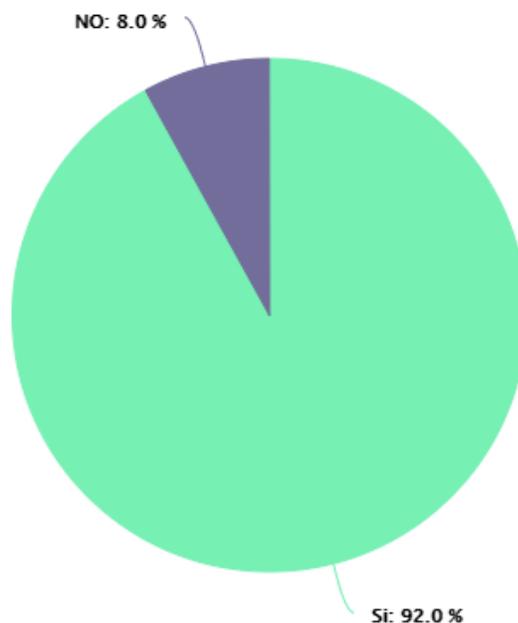


*Nota.* Esta gráfica es el resultado de la tabulación de las respuestas a la encuesta sobre viabilidad comercial para la creación de empresa Surcoasesores. Fuente: (Encuestas.com, 2021).

Referente a si la empresa o actividad económica del encuestado lleva o no contabilidad, se obtiene que 39% de la población entrevistada lleva contabilidad y el 61% no aplica sistemas de contabilidad en sus actividades económicas, esto nos da a entender que, aunque existe un porcentaje de entrevistados que llevan contabilidad en sus negocios, existe una brecha alta de empresas que no, se concluye que existe la necesidad de acompañamiento económico, contable y financiero en el sector.

**Figura 7**

*¿Ve Necesario Llevar Contabilidad en su Actividad Productiva?*

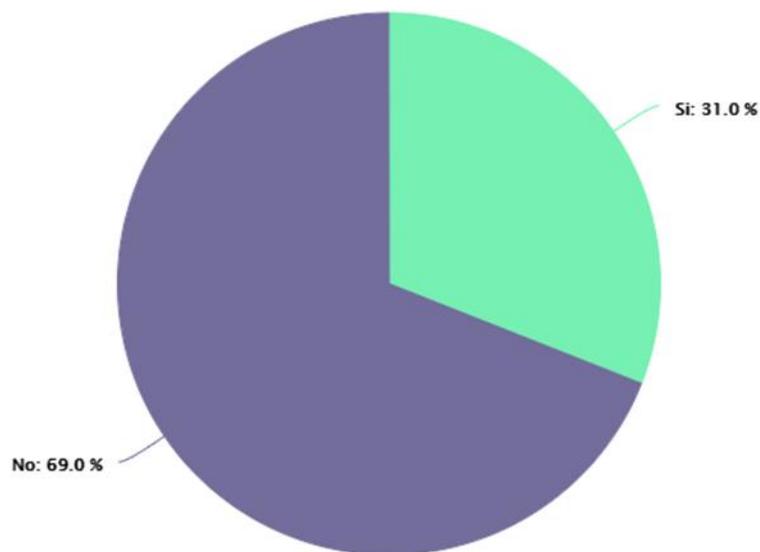


*Nota.* Esta gráfica es el resultado de la tabulación de las respuestas a la encuesta sobre viabilidad comercial para la creación de empresa Surcoasesores. Fuente: (Encuestas.com, 2021).

En el proceso de interpretación de si estas unidades productivas ven necesario llevar contabilidad en sus negocios, se determina así un resultado claro sobre este interrogante que se tiene en el proyecto de investigación, con un 92% de encuestados que afirman que, si es necesario llevar procesos de contabilidad en sus negocios, por lo tanto, ese porcentaje es evidente para determinar la necesidad que tienen los potenciales clientes.

**Figura 8**

*¿Ha contratado el Servicio de Asesorías Contables y Financieras para su Negocio?*

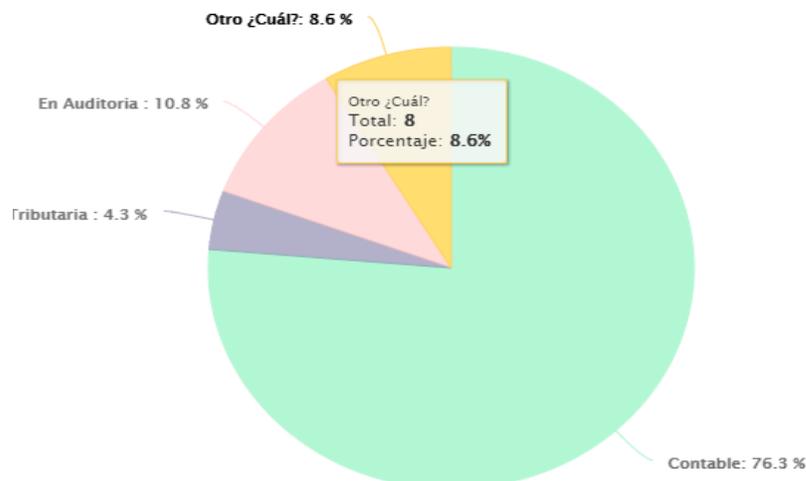


*Nota.* Esta gráfica es el resultado de la tabulación de las respuestas a la encuesta sobre viabilidad comercial para la creación de empresa Surcoasesores. Fuente: (Encuestas.com, 2021).

Un porcentaje considerable del 69% de los encuestados no ha contratado servicios de asesorías contables y financieras para su negocio, esto brinda un margen de confianza para que Surcoasesores preste el servicio.

## Figura 9

*¿Qué Tipo de Asesoría le han Ofrecido?*

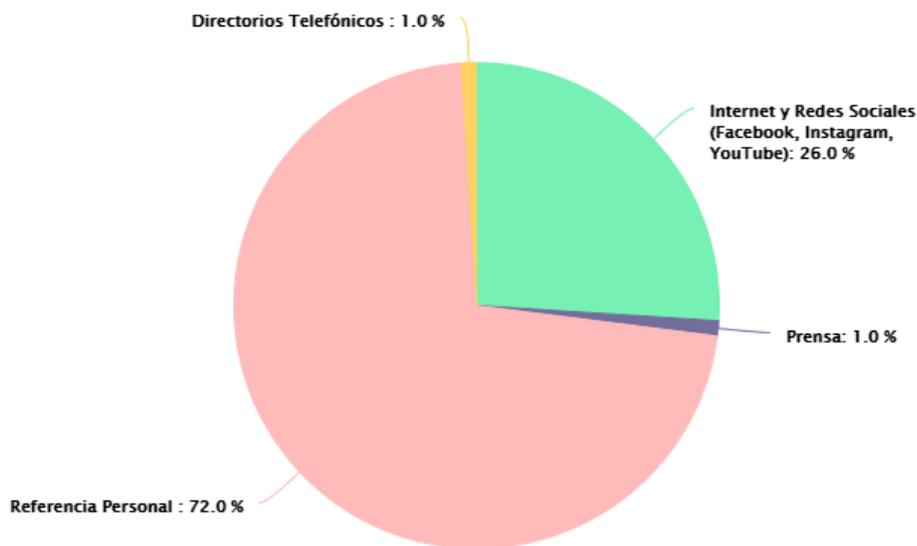


*Nota.* Esta gráfica es el resultado de la tabulación de las respuestas a la encuesta sobre viabilidad comercial para la creación de empresa Surcoasesores. Fuente: (Encuestas.com, 2021).

Con el ánimo de saber qué tipo de servicios profesionales le han ofrecido al sector producto de investigación, con un porcentaje bastante significativo de un 76.3% alguna vez les han ofrecido asesoría en el área contable, qui observamos que el mercado tiene conocimiento de la importancia de la contabilidad para sus negocios y lo relevante que esta es para su buen desarrollo económico.

### Figura 10

*¿Si Tuviese la Necesidad de Asesoramiento Contable y Financiero, ¿qué Medio Optaría para Buscar este Servicio?*

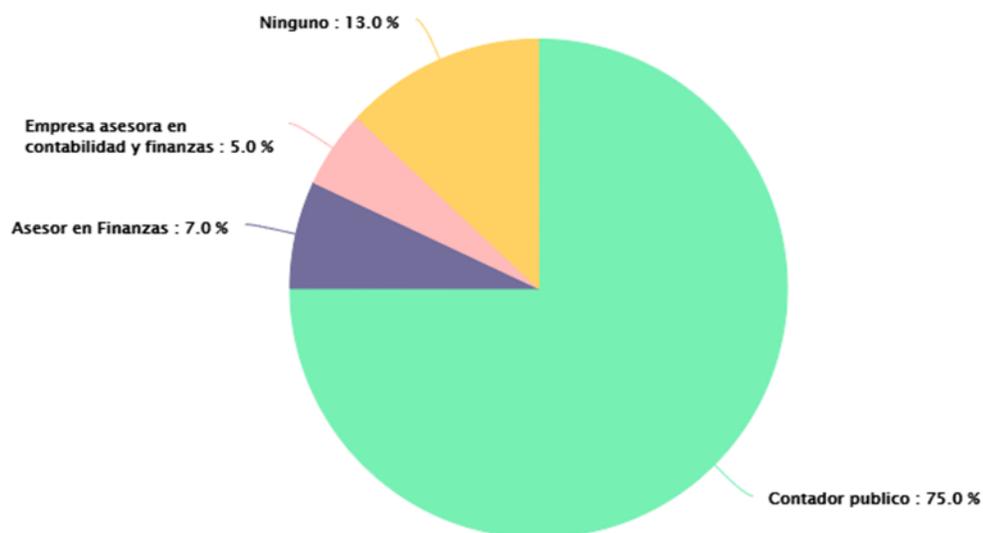


*Nota.* Esta gráfica es el resultado de la tabulación de las respuestas a la encuesta sobre viabilidad comercial para la creación de empresa Surcoasesores. Fuente: (Encuestas.com, 2021).

Para Surcoasesores es muy importante identificar el medio por el cual realizará campañas de promoción de la prestación de sus servicios, para ello plantean medios utilizados en la actualidad para ello, logramos identificar que es muy importante la realización de campañas para fortalecer la influencia de los servicios a través de referencias personales.

**Figura 11**

*¿En caso de dudas en Materia Contable, de las Siguietes Opciones con Cual Cuenta Para Resolver sus Interrogantes?*

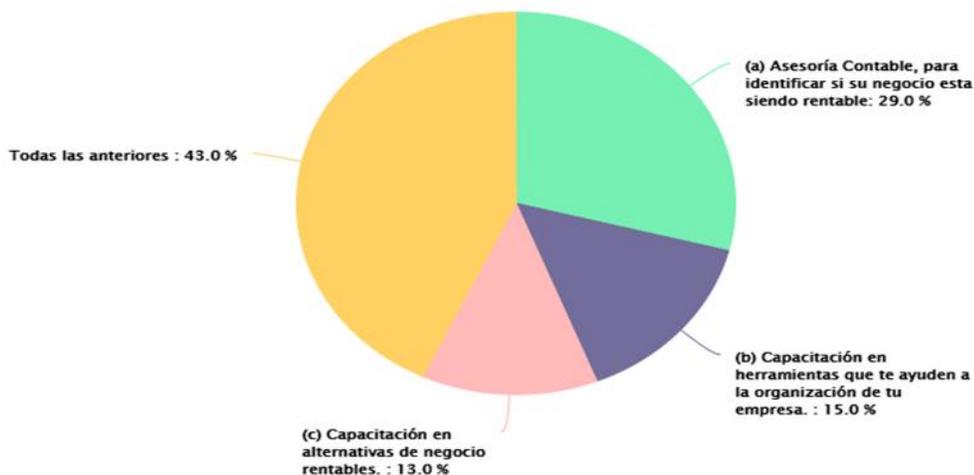


*Nota.* Esta gráfica es el resultado de la tabulación de las respuestas a la encuesta sobre viabilidad comercial para la creación de empresa Surcoasesores. Fuente: (Encuestas.com, 2021).

Las unidades productivas producto de la investigación en materia contable generan sus interrogantes y necesidades relacionadas con la misma, es importante identificar a quienes recurren en estas oportunidades, identificando así que con un porcentaje de 75% estos deciden acudir a los servicios profesionales de un contador.

## Figura 12

*¿De Estos ServiciosCuál le Gustaría Implementar en su Negocio?*

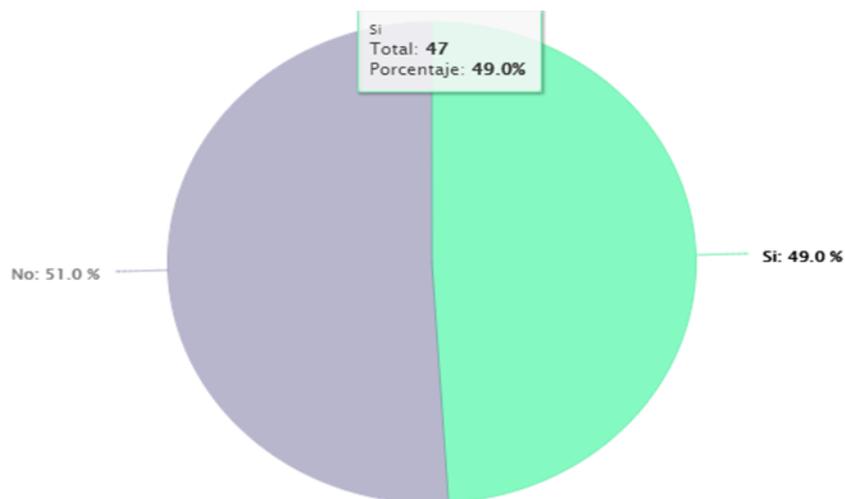


*Nota.* Esta gráfica es el resultado de la tabulación de las respuestas a la encuesta sobre viabilidad comercial para la creación de empresa Surcoasesores. Fuente: (Encuestas.com, 2021).

Se quiere con esta investigación qué perspectiva tienes los encuestados acerca de algunos ejemplos de servicios profesionales relacionados con asesoría contable y financiera que pudiese ayudar al mejoramiento de los procesos económicos de estas empresas, se logra identificar que se tiene un gran interés en todos los servicios ofrecidos y en especial con el servicio de identificar si su negocio está siendo rentable.

**Figura 13**

*¿Tiene Conocimiento en que Costos y Gastos Incurre en el Desarrollo de su Actividad Económica?*

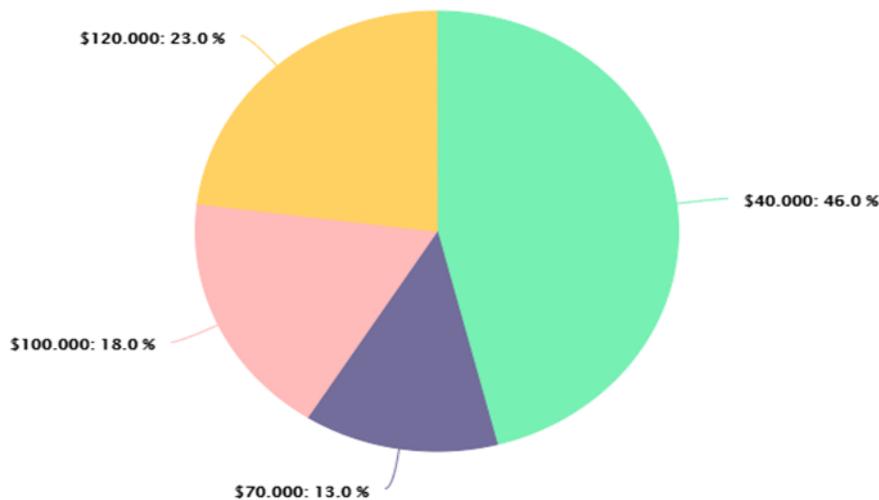


*Nota.* Esta gráfica es el resultado de la tabulación de las respuestas a la encuesta sobre viabilidad comercial para la creación de empresa Surcoasesores. Fuente: (Encuestas.com, 2021).

En la búsqueda de identificar si las empresas objeto de encuesta tiene conocimiento de los costos en los que incurre su actividad económica, se logra identificar que un 51% de los encuestados no conoce esta información, para el proyecto de investigación es importante esta información debido a que se puede implementar sistemas de gestión dedicados a este objetivo.

**Figura 14**

*¿Qué precio Pagaría Mensual por Capacitación y Acompañamiento Contable y Financiero?*

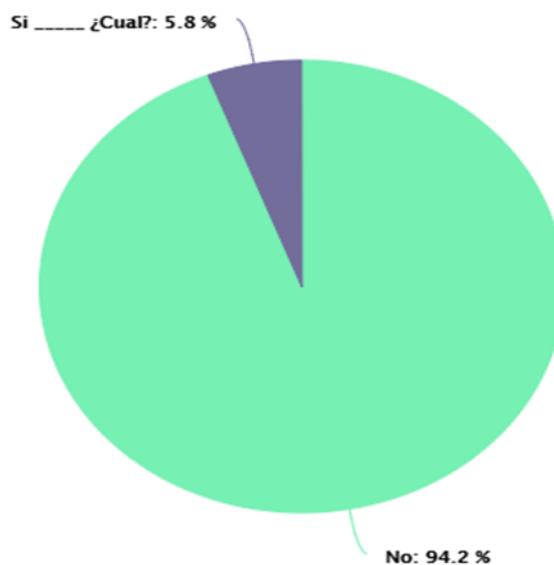


*Nota.* Esta gráfica es el resultado de la tabulación de las respuestas a la encuesta sobre viabilidad comercial para la creación de empresa Surcoasesores. Fuente: (Encuestas.com, 2021).

Otro de los ítems importantes objeto de investigación en la perspectiva y capacidad de pago que tienen los encuestados acerca de los que estarían dispuestos a pagar por el acompañamiento contable, financiero y capacitación en herramientas de gestión, se logra observar que esta aunque la mayoría pagaría un bajo valor por este servicio, también muchos de los encuestados están dispuestos a pagar un valor razonable por el mismo, es importante la utilización de herramientas de gestión que sean económicas y asequibles al mercado para el éxito del emprendimiento.

**Figura 15**

*¿Conoce Usted Empresas que Presten el Servicio de Asesoría Contable y Financiera?*

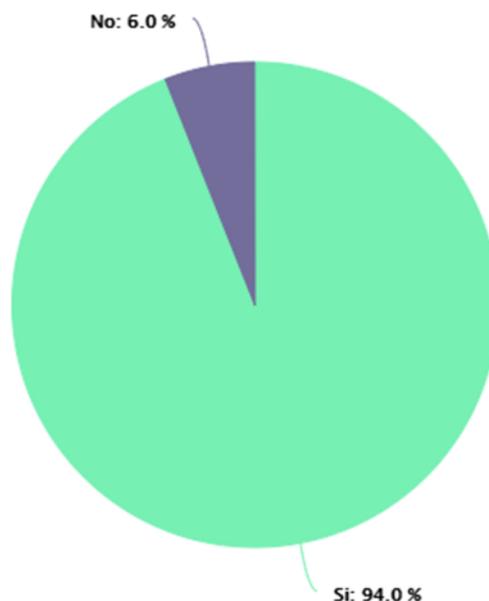


*Nota.* Esta gráfica es el resultado de la tabulación de las respuestas a la encuesta sobre viabilidad comercial para la creación de empresa Surcoasesores. Fuente: (Encuestas.com, 2021).

Con el objetivo de identificar la competencia que Surcoasesores tienen en el mercado donde se desarrollara la actividad económica, se le pregunta a los encuestados si conocen alguna empresa que brinde servicios profesionales de asesoría contable, financiera y en herramientas de gestión, como resultado de un 94.2% no conoce empresas que se dediquen a la prestación de este servicio, el 5.2% hacer referencia a contadores públicos a los cuales acuden para resolver dudas en materia contable.

### Figura 16

*¿Si te Ofrecen Capacitación para lograr Identificar si su Actividad Económica es Rentable Usted Contrataría Este Servicio?*



*Nota.* Esta gráfica es el resultado de la tabulación de las respuestas a la encuesta sobre viabilidad comercial para la creación de empresa Surcoasesores. Fuente: (Encuestas.com, 2021).

Surcoasesores, con el ánimo de saber qué resultado hay al interrogante ¿si te ofrecen capacitación para lograr identificar si su actividad económica es rentable, usted contrataría este servicio? y si contrataría servicios en capacitación de herramientas de gestión para lograr que su negocio sea exitoso, se logra identificar la intención que tiene este mercado de acceder a estos servicios con un porcentaje de favorabilidad del 94%.

#### 8.3.2.6 Conclusiones del Estudio de Mercado

La demanda que tiene la prestación de servicios, más específicamente, servicios profesionales, de acuerdo al análisis realizado con la investigación de mercados, se cuenta con un

mercado potencial de 7493 unidades productivas dedicadas al sector agropecuario, la idea de negocio está dispuesta a satisfacer inicialmente el 10%, la proyección histórica de la demanda ha sido positiva, en donde el aporte del sector servicios con el transcurso de los años, viene aumentando su participación en la economía nacional, como se establece en informes estadísticos del DANE, en la proyección de la demanda según Cámara y Comercio de Neiva, a partir del 2019 las unidades productivas registradas han venido en aumento, durante el primer trimestre de 2019 se registraron 2539, para el mismo periodo de 2020, aunque con los contratiempos generados por la pandemia Covid-19 se registraron 2170 y para 2021 se realizó el registro para el mismo periodo de 2704 unidades productivas, esto y con el apoyo y campañas de ingreso a la formalización de muchos negocios, se espera un constante aumento al transcurrir de los años.

De acuerdo al análisis realizado con respecto a la situación actual de la oferta (producto o servicio), no existe una empresa dedicada exclusivamente a la prestación de servicios exclusivamente al sector agropecuario y microempresario del departamento, se espera que la proyección de la oferta no presente mucha variación, ventajas y desventajas, según la matriz DOFA como ventajas tenemos que es un nicho de mercado inexplorado y puede existir un buen desarrollo comercial debido a esto, como ventajas también están bajos costos, debido a que los servicios se prestan a través de medios tecnológicos, desventajas que se identificaron en la matriz son, la débil imagen en el mercado al iniciar actividades, poca experiencia en el mercado laboral al ser profesionales nuevos y con poca experiencia entre otros.

#### 8.4. Clientes

Los potenciales clientes de la idea de negocio Surcoasesores se encuentran en el sector rural del Departamento del Huila, como lo hemos mencionado anteriormente en la justificación, es el sector en donde se pretende realizar la prestación de servicios de asesoría contable, financiera y herramientas de gestión, debido a que se ve reflejada la necesidad de que este sector tenga acompañamiento en estas áreas para el mejoramiento de sus procesos y crecimiento económico financiero.

Demográficamente se identifican las siguientes características con las que cuenta la población donde se pretende desarrollar la idea de negocio las cuales son, “género”, el género en este caso son hombres y mujeres, para identificar las edades en promedio con la que cuenta los potenciales clientes la identificamos en base a informe de la DIAN en donde con un 57.9% está representado por personas campesinas entre los 29 y 59 años de edad (Dian, 2020).

Nuestros potenciales clientes son, micro, pequeñas y medianas empresas, unidades productivas que principalmente se dedican a actividades potenciales como enunciamos anteriormente en el análisis del sector para el Departamento del Huila tales como las dedicadas al cultivo del café, cultivos agroindustriales, cultivos frutales, cereales, hortalizas y verduras, actividades agroturísticas entre otras, el nivel educativo en mayor promedio con un 45.9% como lo enunciamos en la justificación, cuenta con básica primaria y el estrato socioeconómico más representativo del sector está en mayor proporción en el nivel 1 y 2 según la Cepal, en informe para la estratificación socioeconómica para el cobro domiciliario de servicios públicos en Colombia (Cepal, 2006).

En la variable actitudinal los clientes en gran proporción cuentan con un estilo de vida sano, también es claro que en la región existe gran devoción por la religión católica, en la parte

deportiva existen 3 deportes que se practican cotidianamente los cuales son fútbol, baloncesto y microfútbol.

El sector potencial de la idea de negocio realiza compras dependiendo del periodo en donde se generan mayores ingresos en el caso del Departamento del Huila por ser zona cafetera la economía va de la mano con el periodo de cosecha de este cultivo que van desde el mes de mayo hasta el mes de Julio, es este periodo de tiempo se tiene solvencia económica y por ende es el lapso donde se adquieren en su mayoría bienes y servicios, para este caso es viable la prestación de servicios de forma anual.

Las personas a las cuales se les aplicó la tarjeta personas principalmente quieren que su actividad económica sea próspera, que día a día se generen beneficios para ir adquiriendo más tierras para lograr ampliar las actividades de sus unidades productivas, quiere tener estatus de empresarios y ser los números 1 a lo que refiere a su actividad, quieren que sus hijos se capaciten y principalmente crecer a futuro con su actividad económica.

### 8.5. Competencia

En la ciudad de Neiva no existe una empresa que oferte los mismos servicios que Surcoasesores piensa brindar, existe la competencia indirecta, se hizo un diagnóstico que se explica y se evidencia en el siguiente cuadro

**Tabla 1**

#### *Competencia Indirecta*

Competencia Indirecta						
	Descripción	Localización	Productos y servicios (Atributos)	Precios	Logística de distribución	Otros ¿Cuál?
				Pequeñas		

Competidor 1	Asesorías contables y Revisoría Fiscal SAS Huila	Calle 18 No 41-21 Barrio el Vergel Neiva Huila.	Actividades de administración empresarial.	unidades productivas mensuales \$300.000		
Competidor 2	Auditorías Integrales Contables Y Financieras S A S	Calle 4 3 37 Pis 2, Neiva, Huila	Actividades de contabilidad teneduría de libros auditoría financiera y asesoría tributaria			
Competidor 3	R. Piedrahíta Auditores & Asociados S.A.S.	Neiva Huila	Revisoría Fiscal, Auditoría Externa y de Impuestos. El dogma de la Firma es brindar un servicio idóneo dándoles una atención personalizada y constante, a través del Grupo Profesional competente	Solo Asesoramiento \$100.000 mensual, paquete completo servicios contables \$400.000		

Competidor 4	Generación Internal Group	Neiva Huila	Servicios contables, Asesoría contable, Asesoría financiera, Asesoría jurídica, Asesoría Talento humano, Asesoría Imagen corporativa, Asesoría Gerencial, Contabilidad online, Contabilidad Gerencial.	\$350.00 0 los primero s 3 meses, a partir del 4 mes \$550.00 0	.	
--------------	------------------------------	-------------	--	--	---	--

*Tomado de:* Guía Plan de Negocios Fondo Emprender

En la tabla encontramos 4 competidores Indirectos los cuales ofrecen servicios contables como, revisoría Fiscal, auditoría en impuestos, es importante precisar que son empresas con bastante tiempo en el mercado, no especifican en sus plataformas de internet información clara de precios y logística de distribución, pero lo que fue necesario comunicarnos vía telefónica con el fin de obtener esta información.

## **8.6. Estrategias de Venta**

En el presente ítem se expondrá las estrategias de venta a desarrollar en la idea de negocio, estas son importantes para el buen desempeño de las actividades que desarrollará el emprendimiento, van desde estrategias de publicidad, estrategias de mercadeo, estrategias de servicio, estrategias de distribución, de precio y fidelización todas importantes para la el buen desarrollo de las actividades comerciales.

### **8.6.1. Concepto de Producto o servicio**

Prototipo app o web: (Digital)

El nombre del prototipo es, Plataforma web Prestación de servicios profesionales Surcoasesores.

Esta plataforma prestara los servicios en:

- ❖ Software de gestión contable (registro contable, treinta, libro contable, mi negocio, stock e inventario simple, aspel adm, inventario móviles, sistema de inventarios, turbo cash, zipbooks, quickfile, bs1 contable, wabe) todas con su versión gratuita y de paga, a través de los equipos tecnológicos como computadores, con las siguientes especificaciones mínimas, sistema operativo: Windows XP en adelante, Procesador 1 GHz, memoria RAM 1 GB, disco duro 3 GB de espacio (si es 100% en la nube no es necesario), Monitor: 800x600, conexión a Internet preferiblemente LAN, también celulares gama media en adelante.
- ❖ Capacitaciones herramientas gestión contable mencionadas en el ítem anterior, gestión de la calidad Iso 9001, 14001 y 45001, manejo básico en Excel, aplicaciones móviles de gestión contable.
- ❖ Asesorías en contabilidad y finanzas, inventarios, costos de producción, control interno, planeación financiera, nomina, análisis financiero, rentabilidad, impuestos.
- ❖ Tramitología en proyectos de inversión para adquisición de créditos, certificaciones y dictámenes sobre estados financieros, contabilidad electrónica, certificación de ingresos, declaración de impuestos, la vida útil que tendrá esta plataforma para el usuario inicialmente es de 1 año, la presentación que tendrá el servicio ofertado está en el siguiente enlace.  
<https://surcoasesoresas.wixsite.com/my-site>

### ***8.6.2. Estrategia de distribución***

Como estrategias de distribución surcoasesores implementara:

- ❖ Quien adquiera con Surcoasesores, software para la gestión contable y financiera, recibirá totalmente gratis la capacitación por parte de personal de la empresa durante 15 días, tiempo estimado suficiente para aprender el manejo básico del software.
- ❖ Los clientes que adquieran por primera vez un servicio con la empresa, recibirán un bono del 20% de descuento para los servicios de tramites tales como, proyectos de inversión para adquirir créditos, certificaciones y dictámenes sobre estados financieros, contabilidad electrónica, certificación de ingresos, declaración de impuestos, con esto el emprendimiento busca el buen desarrollo de sus actividades de prestación de servicios.

### ***8.6.3. Estrategia de precio***

En el desarrollo del ítem estrategias de precio, para los servicios que brindará surcoasesores se presentan los siguientes precios, 2 horas de capacitación en los siguientes temas, herramientas gestión contable, gestión de la calidad Iso 9001, 14001 y 45001, manejo básico en Excel, aplicaciones móviles de gestión contable \$50.000, Herramientas software de gestión contable y financiera \$40.000, 1 hora de asesorías en contabilidad y finanzas, inventarios, costos de producción, control interno, planeación financiera, nomina, análisis financiero, rentabilidad, impuestos \$45.000, elaboración, presentación y aprobación de Proyectos de inversión ante bancos \$60.000, estos precios están estimados por debajo de los identificados en el estudios de mercado realizado en este proyecto de investigación, en donde se estiman precios entre los \$100.000 y \$400.000 pesos, entre capacitaciones, asesorías, acompañamiento contable, entre otros, como estrategia para combatir la guerra de precios, por la compra durante un año consecutivo de los servicios que oferta surcoasesores, el cliente recibirá durante 15 días cualquiera de los servicios ofertados por la empresa totalmente gratis.

#### ***8.6.4. Estrategia de Promoción***

Como estrategia de promoción se ofrecerá al cliente, durante la compra continua de un año de servicios de software de gestión, se dará totalmente gratis 12 bonos mensuales a diferentes clientes, para tener un mes adicional gratis de servicio y para el segundo año se ofrecerán 12 bonos mensuales con un descuento del 10% de la totalidad que deba pagar durante el año.

#### ***8.6.5. Estrategia de comunicación***

Como estrategia de comunicación se implementarán las redes sociales y todo lo relacionado con marketing digital, también campaña en radio para fortalecer el voz a voz importante indicador identificado en el estudio de mercado, el presupuesto mensual destinado

para este rubro es de \$406.675 lo cual corresponde al 4.7% de ingresos mensuales generados por venta de servicios.

#### **8.6.6. Estrategia de servicio**

Como estrategia de servicio, por la compra de más de 10 horas acompañamiento contable y financiero, durante 1 mes se agregan 12 links publicitarios a diferentes clientes en la página de la empresa para dar a conocer el negocio del cliente y vencido el mes se da 15 minutos más de acompañamiento gratis, esto con el ánimo de fidelizar y generar confianza.

#### **8.6.7. Presupuesto mezcla de mercado**

Como presupuesto mezcla mercado se determinaron los siguientes valores.

**Tabla 2**

#### *Presupuesto de Mercado*

En la presente tabla se establecen los valores monetarios generados por las diferentes estrategias a utilizar para el buen desarrollo de las actividades comerciales del emprendimiento.

Detalle	Valor Mensual	Valor Anual
Estrategia de comunicación: redes sociales, marketing digital y radio.	\$406.675 Mensual	\$4.880.096
Estrategia de servicio: link publicitario.	\$60.000	\$720.000
Estrategia de servicio: 15 minutos de capacitación contable y financiera.	\$90.000	\$1.080.000

Estrategia de promoción: mes gratis de software de gestión contable	\$49.992	\$599.904
Estrategia de promoción: 10% descuento segundo año consecutivo software de gestión contable.	\$60.000	\$720.000
Total	\$666.667	\$8.000.000

*Nota.* Elaboración propia.

### ***8.6.8. Estrategia de Aprovisionamiento***

Como estrategia de aprovisionamiento se necesita para la idea de negocio la adquisición de un hosting que nos genera un costo mensual de \$25.000 y anual de \$300.000, el proveedor de este servicio es Hostinger, en el tema de publicidad en redes sociales se implementaran Facebook, Instagram, YouTube, el rubro destinado a este ítem es de \$406.675 mensuales y \$4.880.096 anuales.

## **9. Módulo de operación**

### **9.1. Ficha técnica**

A continuación, se desarrollan las fichas técnicas de cada uno de los servicios que ofrece Surcoasesores, con sus características más importantes y su respectiva descripción detallada.

#### **Tabla 3**

*Ficha técnica, Herramientas Software de Gestión Contable.*

	ITEM	DESCRIPCIÓN
Servicio específico	Herramientas, Software de gestión contable	En este servicio se distribuirán aplicaciones de gestión contable para la buena gestión y organización de los recursos financieros de la organización.
Nombre comercial	Software de gestión contable y financiera	Se da este nombre al servicio, porque es acertado y abarca las diferentes aplicaciones que se ofrecen.
Unidad de medida	Por aplicación	Se cobra al cliente por la instalación de uno de los diferentes softwares de gestión que ofrece la empresa.
Descripción general	Software de gestión contable	Este software cuenta con la capacidad de realizar registros contables, gestión de proveedores, clientes, generar estadísticas, gestión de nómina entre otros.

Condiciones especiales	Software de gestión contable	Para computadores, sistema operativo Windows XP en adelante, Procesador 1 GHz, memoria RAM 1 GB, disco duro 3 GB de espacio (si es 100% en la nube no es necesario), Monitor: 800x600, conexión a Internet preferiblemente LAN, también celulares gama media en adelante.
------------------------	------------------------------	---

*Nota.* Elaboración propia.

#### **Tabla 4**

*Ficha técnica Capacitación gestión de la calidad Iso 9001, 14001 y 45001.*

	ITEM	DESCRIPCIÓN
Servicio específico	Capacitación gestión de la calidad Iso 9001, 14001 y 45001.	Se ofrece esta capacitación para las organizaciones establezcan de manera efectiva un Sistema de Gestión de la Calidad.
Nombre comercial	Capacitación Iso 9001, 14001 y 45001.	Se da este nombre al servicio por que va acorde

		con las referencias de las Iso a ofrecer.
Unidad de medida	Por cada 2 horas de servicio	Se cobra al cliente por cada 2 horas de capacitación que se realice.
Descripción general	Capacitación Iso 9001, 14001 y 45001.	Estas capacitaciones abarcan los ítems más importantes de cada referencia y acompañamiento personalizado por personal idóneo de la empresa.
Condiciones especiales	Capacitación Iso 9001, 14001 y 45001.	Contar con disponibilidad de los siguientes recursos tecnológicos: Para computadores, sistema operativo Windows XP en adelante, Procesador 1 GHz, memoria RAM 1 GB, disco duro 3 GB de espacio (si es 100% en la nube no es necesario), Monitor: 800x600, conexión a

		Internet preferiblemente LAN, también celulares gama media en adelante.
--	--	---

*Nota.* Elaboración propia.

### **Tabla 5**

*Ficha técnica capacitación en software de gestión contable.*

	ITEM	DESCRIPCIÓN
Servicio específico	Capacitación en Software de gestión contable.	En este servicio se capacitará al cliente en el manejo de diferentes herramientas tecnológicas para la gestión contable y financiera tales como, (registro contable, treinta, libro contable, mi negocio, stock e inventario simple, aspel adm, inventarios móviles, sistema de inventarios, turbo cash, zipbooks, quickfile, bs1 contable, wabe),

Nombre comercial	Capacitación en Software de gestión contable.	Se da este nombre ya que ofrece una idea clara del servicio que se va prestar.
Unidad de medida	Por hora de capacitación	Se cobra al cliente por cada 2 horas de capacitación que se realice.
Descripción general	Capacitación en Software de gestión contable.	Estas capacitaciones enseñan los procesos fundamentales que se pueden desarrollar en cada aplicación, su acertado manejo y su respectivo diligenciamiento.
Condiciones especiales	Capacitación en Software de gestión contable.	Para computadores, sistema operativo Windows XP en adelante, Procesador 1 GHz, memoria RAM 1 GB, disco duro 3 GB de espacio (si es 100% en la nube no es necesario), Monitor: 800x600, conexión a Internet preferiblemente

		LAN, también celulares gama media en adelante.
--	--	---

*Nota.* Elaboración propia.

### **Tabla 6**

*Ficha técnica capacitación manejo básico en Excel.*

	ITEM	DESCRIPCIÓN
Servicio específico	Capacitación manejo básico en Excel.	Se ofrece al cliente una acertada enseñanza sobre los principios básicos que ofrece la herramienta Excel, para que sirva Excel, manejo de sus diferentes pestañas, formulas, funciones y el diligenciamiento de información contable.
Nombre comercial	Capacitación manejo básico en Excel.	Se da este nombre ya que ofrece una idea clara del servicio que se va prestar.
Unidad de medida	Por hora de capacitación	Se cobra al cliente por cada 2 horas de capacitación que se realice.

Descripción general	Capacitación manejo básico en Excel.	Esta capacitación ofrece al cliente conocimientos básicos de cómo se debe utilizar Excel para lograr la buena gestión de la información contable y financiera.
Condiciones especiales	Capacitación manejo básico en Excel.	Para computadores, sistema operativo Windows XP en adelante, Procesador 1 GHz, memoria RAM 1 GB, disco duro 3 GB de espacio (si es 100% en la nube no es necesario), Monitor: 800x600, conexión a Internet preferiblemente LAN, también celulares gama media en adelante.

*Nota.* Elaboración propia.

### **Tabla 7**

*Ficha Técnica Asesoría en Contabilidad y Finanzas.*

	ITEM	DESCRIPCIÓN
--	------	-------------

Servicio específico	Asesoría en contabilidad y finanzas.	A través de esta asesoría se quiere ofrecer al cliente información acertada en materia contable y financiera, para la buena gestión de los recursos y la información contable con la que cuenten los usuarios.
Nombre comercial	Asesoría en contabilidad y finanzas.	Se da este nombre ya que ofrece una idea clara del servicio que se va prestar.
Unidad de medida	Por hora de capacitación	Se cobra al cliente por cada hora de capacitación que se realice.
Descripción general	Asesoría en contabilidad y finanzas.	Esta asesoría se da con el ánimo de resolver muchas dudas que tienen los usuarios en materia, contable, financiera, tributaria, gestión de la información, facturación, inventarios, costos de producción, control interno,

		planeación financiera, nomina, análisis financiero.
Condiciones especiales	Asesoría en contabilidad y finanzas.	Para computadores, sistema operativo Windows XP en adelante, Procesador 1 GHz, memoria RAM 1 GB, disco duro 3 GB de espacio (si es 100% en la nube no es necesario), Monitor: 800x600, conexión a Internet preferiblemente LAN, también celulares desde gama baja debido a que estas asesorías se pueden realizar de forma telefónica.

*Nota.* Elaboración propia.

### **Tabla 8**

*Ficha Técnica Tramitología.*

	ITEM	DESCRIPCIÓN
		Por medio de este servicio se quiere ofrecer al cliente el acompañamiento en la

Servicio específico	Tramitología	elaboración, presentación y respectiva aprobación por la entidad financiera del proyecto de inversión, para la obtención de recursos económicos por parte de los usuarios, certificaciones y dictámenes sobre estados financieros, contabilidad electrónica, certificación de ingresos, declaración de impuestos.
Nombre comercial	Tramitología	Se da este nombre ya que ofrece una idea clara del servicio que se va prestar.
Unidad de medida	Por tramite realizado	Se cobra al cliente por cada tramite que se realice.
Descripción general	Tramitología	Estos proyectos de inversión y demás servicios cuentan con los requisitos que se exigen para su respectiva presentación, los respectivos soportes que

		respalden la información plasmada y toda la tramitología que se genere de esta actividad.
Condiciones especiales	Tramitología	Para la realización de estos trámites la empresa cuenta con la capacidad técnica, se solicita al cliente información clara para el buen y acertado desarrollo de este servicio.

*Nota.* Elaboración propia.

## 9.2. Descripción del proceso

En las siguientes tablas se describe de forma detallada la descripción del proceso en lo relacionado a los servicios que ofrece Surcoasesores, su producción, actividades a desarrollar, tiempo estimado para su realización, cargos, personal que participa, equipos y maquinas que se utilizan para su desarrollo.

### Tabla 9

*Descripción del Proceso, Herramientas, Software de Gestión Contable.*

Bien / Servicio: Herramientas, Software de Gestión Contable
Unidades a Vender Mensual: 17

Actividades del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que interviene por cargo	Equipos y maquinas que se utilizan. Capacidad de producción por maquina (cantidad de producto/ unidad de tiempo)
Solicitud por parte del cliente	5 minutos	Capacitador	Una	Computador, celular, impresora.
Selección del software dependiendo la necesidad del cliente.	15 minutos	Capacitador	Una	Computador, celular, impresora.
Factura de acuerdo al servicio solicitado.	2 minutos	Capacitador	Una	Computador, celular, impresora.

Pago de la factura	5 minutos	Capacitador	Una	Computador, celular, impresora.
Se pasa la orden de servicio.	3 minutos	Capacitador	Una	Computador, celular, impresora.
Ejecución del servicio	30 minutos	Capacitador	Una	Computador, celular, impresora.
Total	60 minutos	1 cargo	Una	Computador, celular, impresora.

*Nota.* Elaboración propia.

### Tabla 10

*Descripción del Proceso, Capacitación en gestión de la Calidad Iso 9001, 14001 y 45001.*

Bien / Servicio: Capacitación en gestión de la calidad Iso 9001, 14001 y 45001.				
Unidades a Vender mensual: 14				
Actividades del proceso	Tiempo estimado de		Número de personas que	Equipos y maquinas que se utilizan. Capacidad de producción por maquina

	realización (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad	interviene por cargo	(cantidad de producto/ unidad de tiempo)
Solicitud por parte del cliente	5 minutos	Capacitador	Una	Computador, celular, impresora.
Selección del sistema de gestión dependiendo la necesidad del cliente.	15 minutos	Capacitador	Una	Computador, celular, impresora.
Factura de acuerdo al servicio solicitado.	2 minutos	Capacitador	Una	Computador, celular, impresora.
Pago de la factura	5 minutos	Capacitador	Una	Computador, celular, impresora.
Se pasa la orden de servicio.	3 minutos	Capacitador	Una	Computador, celular, impresora.

Ejecución del servicio	120 minutos	Capacitador	Una	Computador, celular, impresora.
Total	150 minutos	1 cargo	Una	Computador, celular, impresora.

*Nota.* Elaboración propia.

**Tabla 11**

*Descripción del Proceso, Capacitación en Software de Gestión Contable.*

Bien / Servicio: Capacitación en Software de gestión contable.				
Unidades a Vender mensual: 14				
Actividades del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que interviene por cargo	Equipos y maquinas que se utilizan. Capacidad de producción por maquina (cantidad de producto/ unidad de tiempo)

Solicitud por parte del cliente	5 minutos	Capacitador	Una	Computador, celular, impresora.
Identificación de la necesidad del que tiene el cliente.	15 minutos	Capacitador	Una	Computador, celular, impresora.
Factura de acuerdo al servicio solicitado.	2 minutos	Capacitador	Una	Computador, celular, impresora.
Pago de la factura	5 minutos	Capacitador	Una	Computador, celular, impresora.
Se pasa la orden de servicio.	3 minutos	Capacitador	Una	Computador, celular, impresora.
Ejecución del servicio	120 minutos	Capacitador	Una	Computador, celular, impresora.
Total	150 minutos	1 cargo	Una	Computador, celular, impresora.

Nota. Elaboración propia.

**Tabla 12**

*Descripción del Proceso, Capacitación Manejo Básico en Excel.*

Bien / Servicio: Capacitación manejo básico en Excel.				
Unidades a Vender Mensual: 14				
Actividades del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que interviene por cargo	Equipos y maquinas que se utilizan.  Capacidad de producción por maquina (cantidad de producto/ unidad de tiempo)
Solicitud por parte del cliente	5 minutos	Capacitador	Una	Computador, celular, impresora.
Identificación de la necesidad del que tiene el cliente.	15 minutos	Capacitador	Una	Computador, celular, impresora.

Factura de acuerdo al servicio solicitado.	2 minutos	Capacitador	Una	Computador, celular, impresora.
Pago de la factura	5 minutos	Capacitador	Una	Computador, celular, impresora.
Se pasa la orden de servicio.	3 minutos	Capacitador	Una	Computador, celular, impresora.
Ejecución del servicio	120 minutos	Capacitador	Una	Computador, celular, impresora.
Total	150 minutos	1 cargo	Una	Computador, celular, impresora.

*Nota.* Elaboración propia.

### **Tabla 13**

*Descripción del Proceso, Asesorías en Contabilidad y Finanzas.*

Bien / Servicio: Asesorías en contabilidad y finanzas.				
Unidades a Vender Mensual: 58				
				Equipos y maquinas que

Actividades del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que interviene por cargo	se utilizan. Capacidad de producción por maquina (cantidad de producto/ unidad de tiempo)
Solicitud por parte del cliente	5 minutos	Contador	Una	Computador, celular, impresora.
Identificación de la necesidad del que tiene el cliente.	15 minutos	Contador	Una	Computador, celular, impresora.
Factura de acuerdo al servicio solicitado.	2 minutos	Contador	Una	Computador, celular, impresora.
Pago de la factura	5 minutos	Contador	Una	Computador, celular, impresora.

Se pasa la orden de servicio.	3 minutos	Contador	Una	Computador, celular, impresora.
Ejecución del servicio	60 minutos	Contador	Una	Computador, celular, impresora.
Total	90 minutos	1 cargo	Una	Computador, celular, impresora.

*Nota.* Elaboración propia.

#### **Tabla 14**

*Descripción del proceso, Tramites.*

Bien / Servicio: Tramites.				
Unidades a Vender Mensual: 54				
Actividades del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que interviene por cargo	Equipos y maquinas que se utilizan. Capacidad de producción por maquina (cantidad de producto/

				unidad de tiempo)
Solicitud por parte del cliente	5 minutos	Contador	Una	Computador, celular, impresora.
Identificación de la necesidad del que tiene el cliente.	5 minutos	Contador	Una	Computador, celular, impresora.
Factura de acuerdo al servicio solicitado.	2 minutos	Contador	Una	Computador, celular, impresora.
Pago de la factura	5 minutos	Contador	Una	Computador, celular, impresora.
Se pasa la orden de servicio.	3 minutos	Contador	Una	Computador, celular, impresora.
Ejecución del servicio	60 minutos	Contador	Una	Computador, celular, impresora.

Total	80 minutos	1 cargo	Una	Computador, celular, impresora.
-------	------------	---------	-----	---------------------------------------

*Nota.* Elaboración propia.

### **9.3. Estado de desarrollo**

Con respecto al avance que tienen los servicios a prestar en la idea de negocio, se ha desarrollado un prototipo, página web, <https://surcoasesoresas.wixsite.com/my-site>, en donde se plasma de forma detallada todo lo que la empresa ofrece, se proyecta la constitución legal de Surcoasesores ante Cámara y Comercio a principios de enero de 2022 y en estos momentos se desarrolla el proceso de formulación del proyecto.

### **9.4. Plan de producción**

En la siguiente tabla se tendrá en cuenta la capacidad de servicios que Surcoasesores está dispuesto a producir con una proyección a 5 años, en el primer año, con respecto a capacitaciones se proyecta vender 500 unidades de servicios en donde varios de estos se prestara por horas y para el 5 año 585 servicios esto representa un incremento porcentual positivo del 17%, las unidades de sistemas de gestión para el primer año se proyectan vender 100 unidades y para el quinto año una cantidad de 117 sistemas de gestión también para este servicios se proyecta un crecimiento porcentual positivo del 17%, de igual forma en lo referente a trámites para el primer año se proyecta vender 650 trámites y para el quinto año 760 tramites esto representa un crecimiento del 12%, las herramientas de gestión contable para el primer año se proyectan vender 200 herramientas y para el quinto año 234 esto refleja una variación positiva de este servicios del 17%, en lo referente a las asesorías para el primer año se pretenden vender 700 asesorías y para el quinto año 819 esto arroja como resultado una variación positiva porcentual

en el incremento de ventas del 17% y por ultimo tenemos la venta de proyectos de inversión que para el primer año se proyectan vender 100 proyectos de inversión y para el quinto año 117 también con incremento porcentual del 17%, como podemos observar se espera incrementar las ventas de servicios en el transcurso de 5 años entre el 12 y el 17%, los recursos que se utilizaran son principalmente el humano, “personal capacitador, contador público”, el lugar físico en donde se desarrollaran las actividades de prestación de servicios, Barrio San Jorge Calle 25 D Sur #28-37, se proyecta iniciar actividades con inversiones fijas tales como, sillas, escritorio, motocicleta, equipo de computación e impresora.

### **Tabla 15**

*Plan Producción de Servicios Surcoasesores.*

<b>Unidades Vendidas por servicio</b>								
Unidades Capacitaciones	unid.		500	520	541	562	585	
Unidades Sistemas de Gestión	unid.		100	104	108	112	117	
Unidades Trámites	unid.		650	676	703	731	760	
Unidades Herramientas de Gestión Contable	unid.		200	208	216	225	234	
Unidades Asesorías	unid.		700	728	757	787	819	
Unidades Proyectos de Inversión	unid.		100	104	108	112	117	

*Nota.* La siguiente tabla es tomada del Plan Financiero Fondo Emprender. Datos elaboración propia.

### **9.5. Proyección de ventas**

En las siguientes tablas encontraremos de forma general y detallada la proyección estimada de ventas que se desarrollaran durante el trascurso de 5 años de servicios de Surcoasesores, también podemos observar que al transcurrir los años se incrementa de forma progresiva los servicios vendidos, esto refleja viabilidad para la idea de negocio.

**Tabla 16***Proyección General de Ventas*

<b>Total, Ventas</b>		<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Precio Promedio	\$		46.555,6	48.417,8	50.354,5	52.368,7	54.463,4
Ventas	unid.		2.250	2.340	2.434	2.531	2.632
Ventas	\$		104.750.000	113.297.600	122.542.684	132.542.167	143.357.608

*Nota.* La siguiente tabla es tomada del Plan Financiero Fondo Emprender. Datos elaboración propia.

De acuerdo al estudio de mercado se proyecta vender, en el primer año en promedio 2250 servicios, en el segundo año 2340 servicios, en el tercer año 2434 servicios, para el cuarto año 2531 servicios y para el quinto año 2632 servicios, esta proyección de ventas se estima en base a estudio de mercado desarrollado en el punto octavo, también información estadística tomada de informes publicados por el DANE sobre clientes potenciales se la idea de negocio, “Sector agropecuario y microempresario”.

**9.6. Requerimientos de inversión**

A continuación, encontraremos los requerimientos de inversión necesarios para el desarrollo de la idea de negocio que van desde, inversiones fijas, gastos de constitución, notariales, de registro, arrendamientos, nominas servicios públicos, entre otros, todos necesarios para que el emprendimiento tenga normal desarrollo de sus actividades comerciales.

**Tabla 17***Requerimientos de Inversión*

<b>PLAN DE INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN PROYECTO</b>				
	<b>Fondo Emprender ***</b>	<b>Capital Emprendedor</b>	<b>TOTAL ....</b>	<b>Verificaci ón</b>
<b>Inversiones Fijas *</b>	15.000.000	10.555.000	25.555.000	
Verificación Inversiones Fijas **				<b>25.555.000</b>
				<b>0</b>

Terrenos			-	-
Construcciones y Edificios			-	-
Adecuaciones y Mejoras	15.000.000		15.000.000	<b>15.000.000</b>
Maquinaria y Equipo	0		-	-
Muebles y Enseres		955.000	955.000	<b>955.000</b>
Equipo de Transporte y Carga		4.000.000	4.000.000	<b>4.000.000</b>
Equipos de Comunicaciones, Computación y Herramientas		5.600.000	5.600.000	<b>5.600.000</b>
<b>Inversión Corriente (Capital de Trabajo) *</b>	0	9.125.000	9.125.000	
Verificación Inversión Corriente **				<b>9.125.000</b>
Efectivo		9.125.000	9.125.000	<b>9.125.000</b>
Cuentas por cobrar			-	-
Inventarios de Materia Primas		0	-	-
Inventarios de Productos en Proceso			-	-
Inventarios de Productos Terminados			-	-
<b>Inversión Diferida (Total Gastos durante Período Preoperativo) *</b>	23.530.000	0	23.530.000	
Verificación Inversión Diferida **				<b>23.530.000</b>
Gastos Notariales	50.000		50.000	<b>50.000</b>
Matrícula Mercantil	200.000		200.000	<b>200.000</b>
Gastos de Constitución	70.000		70.000	<b>70.000</b>
Arrendamientos	1.500.000		1.500.000	<b>1.500.000</b>
Nómina Empleados (no incluye Gerente)	3.000.000		3.000.000	<b>3.000.000</b>
Nómina Operarios	0		-	-
Nómina Gerente Emprendedor	6.000.000		6.000.000	<b>6.000.000</b>
Honorarios Contador	1.200.000		1.200.000	<b>1.200.000</b>
Servicios Públicos	90.000		90.000	<b>90.000</b>
Dotaciones	900.000		900.000	<b>900.000</b>
Sistema de Seguridad Industrial / Plan de Emergencia	1.800.000		1.800.000	<b>1.800.000</b>
Seguro Todo Riesgo	720.000		720.000	<b>720.000</b>
Publicidad y Mercadeo	8.000.000		8.000.000	<b>8.000.000</b>
Evento de Lanzamiento	0		-	-
Otros Diferidos Financiados No Especificados	0		-	-
Otros Diferidos No Financiados			-	<b>0</b>
<b>TOTAL, INVERSIONES</b>	38.530.000	19.680.000	58.210.000	<b>58.210.000</b>
Verificación Total Inversiones **	38.530.000	19.680.000		<b>58.210.000</b>

*Nota.* La siguiente tabla es tomada del Plan Financiero Fondo Emprender. Datos elaboración propia.

En la anterior tabla podemos identificar los costos preoperativos o anticipados de la empresa los cuales se clasifican en, gastos notariales, matrícula mercantil, gastos de constitución, como costos de operación para el periodo de gracia improductivo de la empresa están,

Arrendamientos, nómina Empleados (no incluye Gerente), nómina Operarios, nómina gerente emprendedor, honorarios contador, servicios públicos, dotaciones, sistema de seguridad industrial / plan de emergencia, seguro todo riesgo, publicidad y mercadeo, las inversiones fijas se establecen de la siguiente forma, adecuaciones y mejoras, muebles y enseres “sillas, escritorio y greca”, equipo de transporte “motocicleta”, equipos de cómputo, “computador e impresora”.

### **9.6.1. Lugar de operación**

La ubicación de Surcoasesores está en el Municipio de Neiva, Barrio San Jorge Calle 25 D Sur #28-37, se escoge este lugar de operación porque, con respecto al plan de ordenamiento territorial no presenta inconvenientes para el desarrollo de sus actividades, cuenta con la estructura necesaria para el desarrollo de las operaciones de la empresa y el bajo costo de arrendamiento.

### **9.6.2. Requerimientos de maquinaria, planta y equipo**

En la presenta tabla elaborada en el módulo financiero encontramos detalle de la maquinaria planta y equipo que el emprendimiento requiere para el desarrollo de sus actividades comerciales, así como su respectivo valor monetario.

**Tabla 18**

#### *Maquinaria Planta y Equipo*

<b>Muebles y Enseres</b>				
Sillas	Unidad	5	25.000	125.000
Escritorio	Unidad	1	500.000	500.000
Silla Ergonómica	Unidad	1	180.000	180.000
Greca	Unidad	1	150.000	150.000
<b>Subtotal Muebles y Enseres</b>				955.000
<b>Equipo de Transporte y Carga</b>				
Moto	Unidad	1	4.000.000	4.000.000
<b>Subtotal Equipo de Transporte y Carga</b>				4.000.000

<b>Equipos Comunicaciones, Computación y Herramientas</b>				
Equipo computo	Unidad	2	2.500.000	5.000.000
Impresora	Unidad	1	600.000	600.000

*Nota.* La siguiente tabla es tomada del Plan Financiero Fondo Emprender. Datos elaboración propia.

El ítem de maquinaria planta y equipo se clasifica de la siguiente forma: muebles y enseres (5 sillas rimax cada una a un valor en peso colombiano de \$25.000 pesos, 1 escritorio maraca magret \$500.000 pesos, silla ergonómica \$180.000 pesos y una greca con un valor de \$150.000), equipo de transporte (motocicleta bóxer bm 100 modelo 2014, con un valor comercial de \$4.000.000), cómputo y comunicación (computador de mesa compumax, procesador Intel Core I5 séptima generación, 12 Gb de memoria RAM, tarjeta gráfica Gtx 1650 Super, monitor Samsung de 21 pulgadas, disco duro de 1 tera con un valor comercial de \$2.500.000 e impresora Epson L3110 por un valor de \$600.000 pesos).

### 9.7. Plan de compras

En lo referente al plan de compras, se establecen los requeridos para el desarrollo de las actividades de prestación de servicios de Surcoasesores los cuales están representados en la siguiente tabla.

**Tabla 19**

*Plan de Compras*

		<b>Vr Unitario</b>				
	<b>Cantidad</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Costos Unitarios Materia Prima (MP) e Insumos (I)</b>						
<b>Capacitaciones</b>						
Hosting-Dominio	1,00	600,00	618,00	636,54	655,64	675,31
Internet	1,00	1.440,00	1.483,20	1.527,70	1.573,53	1.620,73
<b>Total, Costo Unitario Capacitaciones</b>						
<b>Sistemas de Gestión</b>						
Hosting-Dominio	1,00	3.000,00	3.090,00	3.182,70	3.278,18	3.376,53

Internet	1,00	7.200,00	7.416,00	7.638,48	7.867,63	8.103,66
<b>Total, Costo Unitario Sistemas de Gestión</b>						
<b>Trámites</b>						
Hosting-Dominio	1,00	461,54	475,38	489,65	504,34	519,47
Internet	1,00	1.107,69	1.140,92	1.175,15	1.210,41	1.246,72
<b>Total, Costo Unitario Trámites</b>						
<b>Herramientas de Gestión Contable</b>						
Hosting-Dominio	1,00	1.500,00	1.545,00	1.591,35	1.639,09	1.688,26
Internet	1,00	3.600,00	3.708,00	3.819,24	3.933,82	4.051,83
<b>Total, Costo Unitario Herramientas de Gestión Contable</b>						
<b>Asesorías</b>						
Hosting-Dominio	1,00	428,57	441,43	454,67	468,31	482,36
Internet	1,00	1.028,57	1.059,43	1.091,21	1.123,95	1.157,67
<b>Total, Costo Unitario Asesorías</b>						
<b>Proyectos de Inversión</b>						
Hosting-Dominio	1,00	3.000,00	3.090,00	3.182,70	3.278,18	3.376,53
Internet	1,00	7.200,00	7.416,00	7.638,48	7.867,63	8.103,66

*Nota.* La siguiente tabla es tomada del Plan Financiero Fondo Emprender. Datos elaboración propia.

Lo descrito en la anterior tabla establece los requerido para la prestación de servicios en donde podemos encontrar, Hosting dominio e internet.

## **10. Módulo de organización**

### **10.1. Estrategia organizacional**

Misión: somos una empresa dedicada a la prestación de servicios profesionales, consultorías, capacitaciones, asesorías, tramitología, en materia contable, financiera, herramientas de gestión al sector Agropecuario y pequeñas unidades productivas, se desarrollaran las correspondientes actividades a través de herramientas digitales, con personal capacitado e idóneo, con el ánimo de satisfacer las necesidades de estos sectores y contribuir significativamente a su progreso y el desarrollo de la región.

Visión: ser en 2025 una organización líder en el mercado de prestación de servicios contables, financieros, en herramientas de gestión en el departamento del huila, reconocidos por ser

innovadores y cumplir con las necesidades que tienen nuestros clientes, también y no menos importantes ser pioneros en gestión de procesos y excelente calidad humana.

***Principios corporativos:***

- ❖ Honestidad. Este valor importante para garantizar transparencia en los procesos que realiza la empresa y dar a entender a nuestros clientes que la empresa da suma importancia a este tan relevante.
- ❖ Diligencia. Este valor esencial para el acertado y estricto desempeño de los procesos de la organización.
- ❖ Puntualidad. Pilar fundamental para garantizar una buena imagen ante nuestros clientes.
- ❖ Responsabilidad. Característica fundamental con la que debe contar todo el recurso humano de la organización.
- ❖ Integridad. También característica que determinamos fundamental con la que debe contar el personal de la empresa.

**10.2. Matriz DOFA**

En la presente tabla se identifican, las variables internas y externas que tiene el emprendimiento y se establecen estrategias para mitigar los riesgos y lograr el buen desarrollo de la idea de negocio.

Tabla 20

## Matriz DOFA

		FORTALEZAS	DEBILIDADES
<p style="text-align: center;"> <b>Análisis interno</b> →  <b>Análisis externo</b> ↓         </p>		*Servicios con tecnologías de la información y la comunicación. *Bajo costo del servicio. *Entrega de información más rápida y sistematizada para toma de decisiones. *Se cuenta con infraestructura física y técnica para soportar la idea de negocio. *Personal capacitado para la ejecución de las actividades de la empresa.	*Falta de dinero. *Poca experiencia en el mercado. *Falta de certificación para realizar auditorías contables. *Falta de página web profesional. *Falta de clientes.
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO	
*Mas posibilidades comerciales a través de la tecnología. *El sector agropecuario ha presentado un crecimiento constante en los últimos años, por lo tanto, nos brinda la oportunidad de hacer el acompañamiento contable y financiero. *Oportunidades para participar en convocatorias Fondo Emprender para emprendimientos. *Nicho de mercado inexplorado. *Aumento del acceso a tecnología móvil.	*Aprovechar la apropiación que se tiene de las nuevas tecnologías, internet, para llegar adecuadamente a los clientes, con el aumento del acceso de tecnología móvil, por medio de campañas en redes sociales y marketing digital. *Con las habilidades en la innovación en la prestación del servicio, dar la apropiada exploración del nicho del mercado, brindando sistemas de gestión contables adecuados, asequibles y comprensibles a todos los clientes. *Al contar con infraestructura física y técnica, ofrecer una excelente atención al cliente brindando información rápida y sistematizada para la acertada toma de decisiones.	*Con la eliminación de barreras comerciales a través de la tecnología, se quiere mitigar la débil imagen que tiene la empresa al iniciar actividades, por medio de marketing digital en redes sociales, sistemas de mensajería instantánea, entre otros. *Al ser profesionales nuevos en proceso de adquisición de experiencia, aprovechar que el sector agropecuario ha tenido poco acompañamiento y existe poca competencia, para desenvolvernos exitosamente y llevar a buenos términos el emprendimiento. *Se entiende que el desarrollo de una página web profesional, representa unos costos altos, aprovechar el apoyo brindado por el estado a través de Fondo Emprender para su financiación y la de los demás	
AMENAZAS	ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA	
*Entrada de competencia, con el mismo nicho de mercado. *Afectación en el software comercializado (caída del sistema por parte de los proveedores), que ocasionan la pérdida temporal de la información y su mal funcionamiento. *Tratados de libre comercio, que afectan los precios de los productos agropecuarios, (aumentos de importaciones, orden público y altos costos en fertilizantes). *Desastres, pandemias, que afecten la economía regional. *Poco conocimiento de los clientes con el manejo de nuevas tecnologías de la información y la comunicación.	*Con el objetivo de mitigar el crecimiento lento en el mercado, se dará aprovechamiento a la apropiación que se tiene en las nuevas tecnologías y el internet, para promocionar los servicios y acelerar el desempeño progresivo en materia económica del emprendimiento. *Para competir fuertemente con la entrada de competencia, se explotará al máximo la creatividad e innovación por lo cual se caracteriza la idea de negocio, de igual forma se buscarán los mejores proveedores de servicios para competir de igual forma en costos.	*Con la débil imagen en el mercado al iniciar actividades, se buscarán estrategias comerciales claras y asertivas para mitigar el ingreso de competencia con el mismo nicho de mercado. *con el ánimo de reducir los errores en el manejo y explicación de aplicaciones contables y sistemas de gestión, se capacitará constantemente al personal y se diseñarán estrategias de acompañamiento a los clientes para que de forma adecuada se capaciten, entiendan de forma fácil como funciona y se reduzca la tasa de aceptación a nuevas tecnologías de la información.	

Nota. Fuente elaboración propia.

### 10.3. Organismos de apoyo

Como organismo de apoyo para el desarrollo de la formulación del proyecto encontramos La Corporación Universitaria Uniminuto, Centro Progresá, el cual ha brindado acompañamiento metodológico, acompañamiento profesional a través de asesores, material de apoyo para el desarrollo de la estructura del proyecto, esto durante la etapa de investigación y formulación, se espera obtener recursos económicos para la financiación de la idea de negocio del ministerio del trabajo a través de fondo emprender adscrita al Servicio Nacional de Aprendizaje, SENA, creado

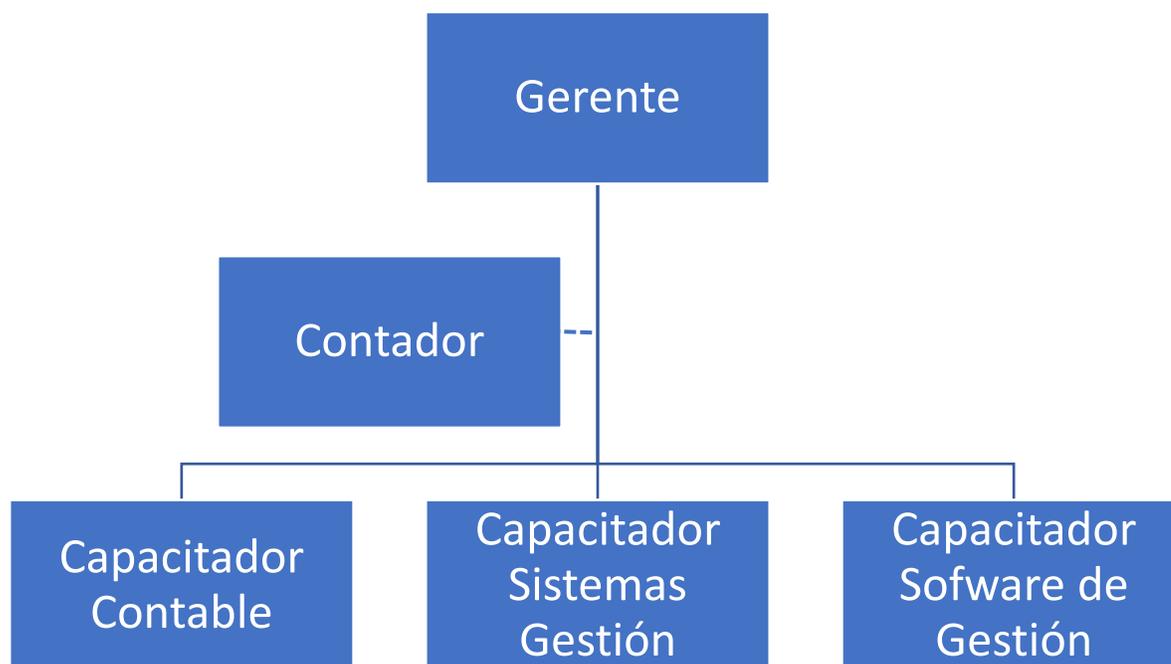
por el gobierno nacional en el artículo 40 de la ley 789 del 27 de diciembre del 2002, lo cual ofrece capital semilla para emprendimientos e ideas de negocios desarrolladas por aprendices, practicantes universitarios y profesionales, esto se desarrollara durante el inicio de actividades del emprendimiento.

#### 10.4. Estructura organizacional

A continuación, se describe de forma ilustrada la estructura organizacional con la que cuenta Surcoasesores para el desarrollo de actividades de prestación de servicios.

**Figura 17**

*Estructura Organizacional*



*Nota.* Elaboración propia.

En la siguiente tabla se identifican los cargos requeridos para el desarrollo de actividades de la empresa durante el primer año.

**Tabla 21**

*Cargos requeridos por la empresa para el primer año.*

Nombre del cargo	Funciones principales	Perfil requerido			Tipo de contratación	Dedicación de tiempo (completo, tiempo parcial)	Unidad	Remuneración	Mes de vinculación
		Formación	Experiencia general	Experiencia específica					
Gerente	Planeación de las actividades que se desarrollarán en la empresa, organización y direccionamiento de los recursos de la organización, planeación de la visión a corto, mediano y largo plazo.	Formación profesional afine con procesos administrativos.	1 año	1 año	Prestación de servicios.	tiempo completo	Mes	\$2,000,000	Abril de 2022
Contador	Elaboración de informes tributarios, asesorar clientes en contabilidad y fianzas, capacitar clientes en contabilidad y finanzas, capacitador en manejo básico en Excel y herramientas de gestión contable y financiera, gestión de obligaciones fiscales, establecer procedimientos de información financiera, cumplir con los requerimientos de los directivos.	Título profesional en contaduría pública.	1 año	1 año	Prestación de servicios.	tiempo completo	Mes	\$ 400,00	Abril de 2022
Capacitador	Atención al cliente, digitalizar información, ventas de herramientas de gestión, facturación, capacitador en sistemas de gestión, manejo básico en Excel, formulación de proyectos de inversión.	Técnico o tecnólogo en sistemas integrados de gestión.	1 año	1 año	Prestación de servicios.	tiempo completo	Mes	\$1,416,700	Abril de 2022

*Nota.* Elaboración propia.

De acuerdo con lo anterior, para el primer año de actividades comerciales de prestación de servicios, se requiere un gerente, un contador y un capacitador, estos con perfiles profesionales afines a las actividades que desarrollaran dentro de la organización, también se establece la experiencia general y específica que es de 1 año, se aclara que se laborara

de tiempo completo, se describen la remuneración monetaria y el mes de vinculación a la empresa.

### **10.5. Aspectos legales**

Normatividad comercial: Surcoasesores se proyecta registrar ante Cámara y Comercio como una sociedad por acciones simplificadas SAS, de acuerdo de lo previsto en el artículo 2.2.1.13.2.1 del decreto 1074 de 2015 y la resolución 2225 de 2019 del DANE el tamaño de la empresa es, grupo NIIF III Microempresas, se clasifica dentro del tercer grupo económico del país “Sector servicios” con código CIIU 6920 actividades contables.

Normatividad Tributaria: Surcoasesores es una microempresa de responsable de IVA está sujeta a presentar estado de situación financiera y el estado de resultados según lo indica el numeral 3.8 en el anexo 3 del decreto 2420 de 2015 (Actualícese, 2020), con la obtención de formulario del registro único tributario se adquiere la responsabilidad de impuesto sobre renta y complementario, retención en la fuente a título de renta, información exógena, obligados a llevar contabilidad, Impuesto de industria y comercio ICA, impuesto sobre las ventas IVA, ante Cámara y comercio es necesario el registro de libro de contabilidad y libro de accionistas.

Normatividad Laboral: la empresa inicialmente ofrece a los trabajadores contratos a término indefinido, acogiéndose a la normatividad expresada en el Código sustantivo del trabajo Capítulo 4, artículos 47 (Ministerio del Trabajo, 2021), también contrato por prestación de servicios el cual está regulado por el código civil artículo 1495, aunque no este regulado por el código sustantivo del trabajo también acarrea sanciones establecidas en el código civil, artículo 1592 que hace relación a la cláusula penal que se puede incluir en el contrato lo cual su monto está limitado por el artículo 1601, de la misma manera es aplicable el artículo 1613 del código civil el cual prevé la indemnización por perjuicios causados por alguna de las partes

(Gerencie.com, 2020), está sujeto a realizar afiliaciones en salud, pensión, cesantías, ARL, parafiscales, estas obligaciones contempladas en el Código sustantivo del trabajo capítulo 4 artículo 57.

Normatividad Técnica: Dentro de la normatividad técnica aplica la que rige el tema de códigos de barras, la institución responsable es el IAC, “Instituto Colombiano de Codificación y automatización Comercial”, a nivel internacional existe la normatividad ISO/IEC 3166, ISO/IEC 15420, para el de calidad surcoasesores busca certificarse en la ISO 9001, cumplir con los requisitos legales para ellos como lo es, ley de protección de datos, licencias adaptadas para la actividad comercial, leyes laborales mencionadas en el ítem anterior (ISOtools, 2015).

Normatividad Ambiental: Dentro de los servicios que ofrece la empresa está la gestión de sistemas de calidad iso 14001, el cual busca el desempeño ambiental valido para el sector agropecuario.

## 10.6. Costos Administrativos

En la siguiente tabla se establecen los costos administrativos que asume Surcoasesores para el desarrollo de sus actividades comerciales, se describen sus respectivos rubros y una proyección estimada a 5 años.

**Tabla 22**

### *Costos Administrativos*

<b>Gastos de Administración</b>						
<b>Rubros</b>	Valor	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Sueldos a empleados de administración		24.000.000	24.868.800	25.734.234	26.622.065	27.537.864
Servicios Públicos	30.000	30.000	31.086	32.168	33.278	34.422
Auxilio Transporte	0	0	0	0	0	0
Dotación	300.000	300.000	310.860	321.678	332.776	344.223
Seguros	720.000	720.000	746.064	772.027	798.662	826.136
Primas	3.000.000	3.000.000	3.108.600	3.216.779	3.327.758	3.442.233
Papelería - cafetería	100.000	100.000	103.620	107.226	110.925	114.741
Contratista SSgt	600.000	600.000	621.720	643.356	665.552	688.447
Honorarios Contador		0	0	0	0	0

Gastos implementación sistema	400.000	400.000	414.480	428.904	443.701	458.964
Gastos bancarios	20.000	20.000	20.724	21.445	22.185	22.948
Arriendo	500.000	500.000	518.100	536.130	554.626	573.706
Publicidad y mercadeo	1.000.000	12.000.000	12.456.000	12.906.907	13.356.068	13.356.068
<b>Total</b>		41.670.000	43.200.054	44.720.854	46.267.596	47.399.752

*Nota.* La siguiente tabla es tomada del Plan Financiero Fondo Emprender. Datos elaboración propia.

Podemos identificar que un significativo número de rublos establecidos, algunos más importantes en lo referente a su representación monetaria, se explicara la representación porcentual de los ítem más importantes para el primer año, el más importante es el de sueldos a empleados y administración con una representación porcentual del 58% en comparación con la totalidad de los gastos generados durante todo el primer año, lo sigue publicidad y mercadeo con un 29%, también importante mencionar primas con un 7%, seguros 2% y otros como servicios públicos, auxilio de transporte, dotación, papelería y cafetería, que varían entre el 0.1% y el 1.4%.

## 11. Modulo financiero

### 11.1. Proyección de ingresos

En la siguiente tabla se encuentran proyección de ingresos por la prestación de servicios que brinda Surcoasesores la cual se proyecta a 5 años.

**Tabla 23**

#### *Proyección de Ingresos*

		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<u>Inicio</u>						
<b>Precios, Volúmenes y Ventas Totales</b>						
<b>Precio por servicio</b>						
Precio Capacitaciones	\$ / unid.	50.000	52.000	54.080	56.243	58.493
Sistemas de Gestión	\$ / unid.	50.000	52.000	54.080	56.243	58.493
Precio Trámites	\$ / unid.	45.000	46.800	48.672	50.619	52.644
Precio Herramientas de Gestión Contable	\$ / unid.	40.000	41.600	43.264	44.995	46.794

Precio Asesorías	\$ / unid.	45.000	46.800	48.672	50.619	52.644
Precio Proyectos de Inversión	\$ / unid.	60.000	62.400	64.896	67.492	70.192
<b>Unidades Vendidas por servicio</b>						
Unidades Capacitaciones	unid.	500	520	541	562	585
Unidades Sistemas de Gestión	unid.	100	104	108	112	117
Unidades Trámites	unid.	650	676	703	731	760
Unidades Herramientas de Gestión Contable	unid.	200	208	216	225	234
Unidades Asesorías	unid.	700	728	757	787	819
Unidades Proyectos de Inversión	unid.	100	104	108	112	117
<b>Capacidad Instalada y Utilizada</b>						
Capacidad Instalada Maquinaria y Equipos	unid.	2.632	2.632	2.632	2.632	2.632
Capacidad Utilizada Maquinaria y Equipos	unid.	2.250	2.340	2.434	2.531	2.632
% Utilización Capacidad Instalada	%	85,5%	88,9%	92,5%	96,2%	100,0%
Capacidad Instalada Horas / Hombre	unid.					
Capacidad Utilizada Horas / Hombre	unid.					
% Utilización Capacidad Instalada en H/H	%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
* Si utiliza otra medida puede señalarlo en el espacio dejado para comentarios en la parte de abajo de la hoja.						
<b>Total, Ventas</b>		<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Precio Promedio	\$	46.555,6	48.417,8	50.354,5	52.368,7	54.463,4
Ventas	unid.	2.250	2.340	2.434	2.531	2.632
Ventas	\$	104.750.000	113.297.600	122.542.684	132.542.167	143.357.608

*Nota.* La siguiente tabla es tomada del Plan Financiero Fondo Emprender. Datos elaboración propia.

Es apropiado mencionar que en la anterior tabla se describe de forma clara y sencilla la proyección de ingresos totales en valor monetario, los cuales surcoasesores espera recibir durante un lapso de 5 años, en donde el primer año se espera que los ingresos sean de \$104.750.000 millones de pesos y para el quinto año de actividades se espera que se incremente a \$143.357.608 y que porcentualmente este mismo sea del 36.8%.

## 11.2. Proyección de egresos (costos y gastos)

En lo referente a la proyección de egresos (costos y gastos) se encontrará la siguiente tabla con información clara de los ítems detallados, con su respectivo valor monetario y los responsables de realizar el aporte a este proyecto.

**Tabla 24**

*Proyección de Egresos (Costos y Gastos).*

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>MÁRGENES POR SERVICIO</b>					
<b>Producto Capacitaciones</b>					
Ingresos Capacitaciones	25.000.00 0	27.040.00 0	29.246.46 4	31.632.97 5	34.214.22 6
Costo Materia Prima Consumida Capacitaciones	1.020.000	1.092.624	1.170.419	1.253.753	1.343.020
Mano de Obra Capacitaciones	4.844.533	8.948.131	9.270.506	13.797.56 4	14.273.46 1
Margen \$ Capacitaciones	19.135.46 7	16.999.24 5	18.805.53 9	16.581.65 9	18.597.74 5
<b>Margen % Capacitaciones</b>	<b>76,5%</b>	<b>62,9%</b>	<b>64,3%</b>	<b>52,4%</b>	<b>54,4%</b>
<b>Producto Sistemas de Gestión</b>					
Ingresos Sistemas de Gestión	5.000.000	5.408.000	5.849.293	6.326.595	6.842.845
Costo Materia Prima Consumida Sistemas de Gestión	1.020.000	1.092.624	1.170.419	1.253.753	1.343.020
Mano de Obra Sistemas de Gestión	968.907	1.789.626	1.854.101	2.759.513	2.854.692
Margen \$ Sistemas de Gestión	3.011.093	2.525.750	2.824.773	2.313.330	2.645.133
<b>Margen % Sistemas de Gestión</b>	<b>60,22%</b>	<b>46,7%</b>	<b>48,3%</b>	<b>36,6%</b>	<b>38,7%</b>
<b>Producto Trámites</b>					
Ingresos Trámites	29.250.00 0	31.636.80 0	34.218.36 3	37.010.58 1	40.030.64 5
Costo Materia Prima Consumida Trámites	1.020.000	1.092.624	1.170.419	1.253.753	1.343.020
Mano de Obra Trámites	6.297.893	11.632.57 1	12.051.65 8	17.936.83 3	18.555.49 9
Margen \$ Trámites	21.932.10 7	18.911.60 5	20.996.28 6	17.819.99 6	20.132.12 5
<b>Margen % Trámites</b>	<b>75,0%</b>	<b>59,8%</b>	<b>61,4%</b>	<b>48,1%</b>	<b>50,3%</b>
<b>Producto Herramientas de Gestión Contable</b>					
Ingresos Herramientas de Gestión Contable	8.000.000	8.652.800	9.358.868	10.122.55 2	10.948.55 2
Costo Materia Prima Consumida Herramientas de Gestión Contable	1.020.000	1.092.624	1.170.419	1.253.753	1.343.020
Mano de Obra Herramientas de Gestión Contable	1.937.813	3.579.252	3.708.202	5.519.025	5.709.384
Margen \$ Herramientas de Gestión Contable	5.042.187	3.980.924	4.480.247	3.349.774	3.896.148
<b>Margen % Herramientas de Gestión Contable</b>	<b>63,0%</b>	<b>46,0%</b>	<b>47,9%</b>	<b>33,1%</b>	<b>35,6%</b>
<b>Producto Asesorías</b>					
Ingresos Asesorías	31.500.00 0	34.070.40 0	36.850.54 5	39.857.54 9	43.109.92 5
Costo Materia Prima Consumida Asesorías	1.020.000	1.092.624	1.170.419	1.253.753	1.343.020

Mano de Obra Asesorías	6.782.347	12.527.384	12.978.709	19.316.589	19.982.846
Margen \$ Asesorías	23.697.653	20.450.392	22.701.417	19.287.208	21.784.060
<b>Margen % Asesorías</b>	<b>75,2%</b>	<b>60,0%</b>	<b>61,6%</b>	<b>48,4%</b>	<b>50,5%</b>
<b>Producto Proyectos de Inversión</b>					
Ingresos Proyectos de Inversión	6.000.000	6.489.600	7.019.151	7.591.914	8.211.414
Costo Materia Prima Consumida Proyectos de Inversión	1.020.000	1.092.624	1.170.419	1.253.753	1.343.020
Mano de Obra Proyectos de Inversión	968.907	1.789.626	1.854.101	2.759.513	2.854.692
Margen \$ Proyectos de Inversión	4.011.093	3.607.350	3.994.631	3.578.649	4.013.702
<b>Margen % Proyectos de Inversión</b>	<b>66,9%</b>	<b>55,6%</b>	<b>56,9%</b>	<b>47,1%</b>	<b>48,9%</b>
<b>RESUMEN Servicios</b>					
<b>Ingresos Servicios</b>	<b>104.750.000</b>	<b>113.297.600</b>	<b>122.542.684</b>	<b>132.542.167</b>	<b>143.357.608</b>
<b>Costo Materia Prima Consumida Servicios</b>	<b>6.120.000</b>	<b>6.555.744</b>	<b>7.022.513</b>	<b>7.522.516</b>	<b>8.058.119</b>
<b>Mano de Obra Servicios</b>	<b>21.800.400</b>	<b>40.266.590</b>	<b>41.717.278</b>	<b>62.089.036</b>	<b>64.230.575</b>
<b>Margen \$ Servicios</b>	<b>76.829.600</b>	<b>66.475.266</b>	<b>73.802.893</b>	<b>62.930.615</b>	<b>71.068.914</b>
<b>Margen % Servicios</b>	<b>73,3%</b>	<b>58,7%</b>	<b>60,2%</b>	<b>47,5%</b>	<b>49,6%</b>

*Nota.* La siguiente tabla es tomada del Plan Financiero Fondo Emprender. Datos elaboración propia.

En la proyección de egresos costos y gastos encontramos la anterior tabla tomada del desarrollo del plan financiero, se establecen estos rubros por servicios prestado por Surcoasesores, podemos interpretar que el margen de utilidad con el paso de los años va disminuyendo esto expresa el crecimiento de la organización al presentarse más egresos y obligaciones por conceptos como mano de obra, materia prima, también es relevante analizar los respectivos rubros de costos de manos de obra y materia prima que para el primer año, en el caso de materia prima para el primer año es de \$6.120.000 y para el último año se obtienen egresos por este mismo concepto de \$8.058.119, con un incremento porcentual del 31.6%, ahora bien para mano de obra en el primer año se tienen unos egresos de \$21.800.400 y para el quinto año un valor de \$64.230.575, con una variación porcentual elevada de 195%, esto nos da a entender que la idea de negocio contribuirá con la disminución del desempleo en la región y el aporte a los ingresos económicos de las personas.

### 11.3. Capital de trabajo

En la siguiente tabla se representa el esquema de capital es importante mencionar los más importantes como lo son, capital de los socios, no se ve necesario solicitar capital adicional, los fondos de capital para el desarrollo de la idea de negocio los aportan los socios y el fondo emprendedor.

**Tabla 25**

*Capital de Trabajo*

<b>Impuestos</b>							
<b>Renta</b>							
Patrimonio	\$	19.680.000	24.311.423	31.748.432	42.466.992	45.452.789	53.558.958
Renta Presuntiva sobre patrimonio Liquido	%						
Renta Presuntiva	\$		0	0	0	0	0
Renta Liquida	\$		7.125.267	12.154.078	17.705.500	6.364.084	13.107.437
Tarifa Impuesto de Renta	%		35,00%	35,00%	35,00%	35,00%	35,00%
Tarifa a pagar sobre impuesto renta (Según ley 1429)	%		0,00%	0,00%	25,00%	50,00%	75,00%
<b>Impuesto Renta</b>							
tarifa de impuesto CREE			0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Impuesto Renta	\$		2.493.843	4.253.927	6.196.925	2.227.429	4.587.603
Impuesto CREE			0	0	0	0	0
Impuestos por Pagar	\$		2.493.843	4.253.927	6.196.925	2.227.429	4.587.603
Pago de Impuesto Renta	\$		0	2.493.843	4.253.927	6.196.925	2.227.429
<b>Estructura de Capital</b>							
Capital Socios	\$	19.680.000	19.680.000	19.680.000	19.680.000	19.680.000	19.680.000
Capital Adicional Socios	\$		0	0	0	0	0
Obligaciones Fondo Emprender	\$	38.530.000	38.530.000	38.530.000	38.530.000	38.530.000	38.530.000
<b>Patrimonio</b>							
Capital Social	\$	19.680.000	19.680.000	19.680.000	19.680.000	19.680.000	19.680.000
Reserva Legal Acumulada	\$		0	463.142	1.253.157	2.404.015	2.817.680
Utilidades Retenidas	\$		0	3.705.139	10.025.259	19.232.120	22.541.443

*Nota.* La siguiente tabla es tomada del Plan Financiero Fondo Emprender. Datos elaboración propia.

En el capital de trabajo es importante analizar el patrimonio, el cual a partir del segundo año genera valores positivos en Reserva legal Acumulada y utilidades retenidas, que para el tercer año se duplican sus los valores para el caso de reserva legal en un 86%, para el cuarto año en un 67.3% y para el quinto en un 14.47%, en lo referente a utilidades retenidas, para el tercer año se expresa un incremento porcentual de 86.04%, para el cuarto año este valor es de 67.37% y para el quinto del 14.46%, conservando ambos una curva ascendente los cual es viable para la idea de negocio.

#### 11.4 Balance general

En la siguiente tabla del Estado de Situación Financiera se detalla lo referente a los activos con los que contará Surcoasesores dentro de los cuales se puede resaltar, los activos corrientes, muebles y enseres, equipo de transporte y equipo de oficina, en los pasivos están, impuestos por pagar y obligaciones con fondo emprender y finalmente llegamos al patrimonio en donde se identifica como ítem más importante el capital social.

**Tabla 26**

#### *Balance General*

<u>Inicio</u>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>	<b>Variación</b>
<b>BALANCE GENERAL</b>							
<b>Activo</b>							
Efectivo	9.125.000	43.924.600	57.266.026	74.071.917	75.899.218	89.176.561	103%
<b>Total, Activo Corriente:</b>	<b>9.125.000</b>	<b>43.924.600</b>	<b>57.266.026</b>	<b>74.071.917</b>	<b>75.899.218</b>	<b>89.176.561</b>	103%
Adecuaciones y mejoras	15.000.000	13.500.000	12.000.000	10.500.000	9.000.000	7.500.000	-44%
Muebles y Enseres	955.000	764.000	573.000	382.000	191.000	0	-100%
Equipo de Transporte	4.000.000	2.666.667	1.333.333	0	0	0	-100%
Equipo de Oficina	5.600.000	4.480.000	3.360.000	2.240.000	1.120.000	0	-100%
<b>Total, Activos Fijos:</b>	<b>25.555.000</b>	<b>21.410.667</b>	<b>17.266.333</b>	<b>13.122.000</b>	<b>10.311.000</b>	<b>7.500.000</b>	-65%
<b>Total, Activos Diferidos:</b>	23.530.000	0	0	0	0	0	
<b>Total, Otros Activos Fijos</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	
<b>ACTIVO</b>	<b>58.210.000</b>	<b>65.335.267</b>	<b>74.532.359</b>	<b>87.193.917</b>	<b>86.210.218</b>	<b>96.676.561</b>	48%
<b>Pasivo</b>							

Impuestos X Pagar	0	2.493.843	4.253.927	6.196.925	2.227.429	4.587.603	84%
Obligación Fondo Emprender (Contingente)	38.530.000	38.530.000	38.530.000	38.530.000	38.530.000	38.530.000	0%
<b>PASIVO</b>	<b>38.530.000</b>	<b>41.023.843</b>	<b>42.783.927</b>	<b>44.726.925</b>	<b>40.757.429</b>	<b>43.117.603</b>	<b>5%</b>
<b>Patrimonio</b>							
Capital Social	19.680.000	19.680.000	19.680.000	19.680.000	19.680.000	19.680.000	0%
Reserva Legal Acumulada	0	0	463.142	1.253.157	2.404.015	2.817.680	
Utilidades Retenidas	0	0	3.705.139	10.025.259	19.232.120	22.541.443	
Utilidades del Ejercicio	0	4.631.423	7.900.151	11.508.575	4.136.654	8.519.834	84%
Revalorización patrimonio	0	0	0	0	0	0	
<b>PATRIMONIO</b>	<b>19.680.000</b>	<b>24.311.423</b>	<b>31.748.432</b>	<b>42.466.992</b>	<b>45.452.789</b>	<b>53.558.958</b>	<b>120%</b>
<b>PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>58.210.000</b>	<b>65.335.267</b>	<b>74.532.359</b>	<b>87.193.917</b>	<b>86.210.218</b>	<b>96.676.561</b>	<b>48%</b>

*Nota.* La siguiente tabla es tomada del Plan Financiero Fondo Emprender. Datos elaboración propia.

Realizando un análisis comparativo por periodos de la anterior tabla, es importante resaltar sus valores durante el primer año de actividades en relación con el quinto año para entender el comportamiento porcentual, si es positivo o negativo para el emprendimiento, en activos corrientes para el primer año de actividades tenemos un valor monetario de \$43.924.600 y para el quinto año \$86.176.561, con un incremento porcentual de 103%, por lo contrario los activos fijos para el primer año representan monetariamente \$21.410.667 y para el quinto solo \$7.500.000 con una variación negativa de -65% esto debido a la depreciación pero es claro resaltar que es un comportamiento normal y que los activos corrientes compensan este valor porcentual negativo, el total de los activos para el primer año de actividades se representan en \$65.335.267 y para el quinto año \$96.676.561 expresando una variación positiva de 48%, los pasivos por lo contrario se sostienen, su variación es leve tan solo del 5 %, el patrimonio no es la excepción y también expresa cifras positivas porcentuales en el primer año de actividades estos son de \$24.311.423 y para el quinto año es de \$53.558.958 con una variación porcentual positiva de 120%, estas cifras son muy positivas para el emprendimiento y viables para su respectivo posicionamiento en el mercado.

## 11.5 Estado de resultados

A continuación, se encuentra la tabla correspondiente al Estado de Resultados, en donde se discriminan los ingresos en ventas que se obtendrán producto de la prestación de servicios durante 5 años, sus respectivos costos, gastos administrativos, impuestos y utilidad final.

**Tabla 27**

### *Estado de Resultados*

<u>Inicio</u>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>					
Ventas	104.750.000	113.297.600	122.542.684	132.542.167	143.357.608
Materia Prima, Mano de Obra	27.920.400	46.822.334	48.739.791	69.611.552	72.288.694
Depreciación	4.144.333	4.144.333	4.144.333	2.811.000	2.811.000
Costos de Fabricación	360.000	748.800	778.752	809.902	842.298
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>72.325.267</b>	<b>61.582.132</b>	<b>68.879.808</b>	<b>59.309.713</b>	<b>67.415.616</b>
Gasto de Administración	41.670.000	43.200.054	44.720.854	46.267.596	47.399.752
Gastos de Ventas	0	6.228.000	6.453.454	6.678.034	6.908.426
Amortización Diferidos	23.530.000	0	0	0	0
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>7.125.267</b>	<b>12.154.078</b>	<b>17.705.500</b>	<b>6.364.084</b>	<b>13.107.437</b>
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>7.125.267</b>	<b>12.154.078</b>	<b>17.705.500</b>	<b>6.364.084</b>	<b>13.107.437</b>
Impuesto renta	2.493.843	4.253.927	6.196.925	2.227.429	4.587.603
<b>Utilidad Neta Final</b>	<b>4.631.423</b>	<b>7.900.151</b>	<b>11.508.575</b>	<b>4.136.654</b>	<b>8.519.834</b>

*Nota.* La siguiente tabla es tomada del Plan Financiero Fondo Emprender. Datos elaboración propia.

Analizando los puntos más importantes del estado de resultados, como primero están las ventas que desde el primer al quinto año expresan una variación porcentual positiva de 36.85%, también existe una variación positiva en el incremento del costo de materia prima y mano de obra que del primer al quinto año se expresa en un 159% lo cual expresa generación de empleo e ingresos a las personas contratadas por Surcoasesores, la utilidad bruta y la utilidad operativa no representan grandes variaciones, la utilidad neta final inicia con un valor para el primer año de \$4.631.423, para el tercer año expresa un pico y asciende a \$11.508.575 y para el último año se expresa con un valor de \$8.519.834, un dato importante de resaltar es la disminución de la

utilidad neta en el año cuarto la cual se da por la expansión proyectada que incrementa costo de mano de obra que genera un gasto considerable, pero que para el quinto año presenta una recuperación considerable y que continuara de la misma forma en los años próximos, analizando los anteriores datos, cabe mencionar que durante todos los años se genera utilidad, se incrementan las ventas, se genera empleo, todo lo anterior mencionado expresa viabilidad para el desarrollo del emprendimiento.

### 11.6. Punto de equilibrio

La siguiente figura expresa la forma de como calcular el punto de equilibrio en volumen para el emprendimiento.

#### Figura 18

*Fórmula para el Cálculo del Punto de Equilibrio.*

<b>Determinación del Punto de equilibrio en Valor:</b>	
<b>A</b>	$\text{P.E.} \equiv \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$
<b>Determinación del Punto de Equilibrio en Volumen:</b>	
<b>B</b>	$\text{P.E.} \equiv \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables}}$
<a href="http://www.elblogsalmon.com">www.elblogsalmon.com</a>	

*Nota:* esta fórmula determina la forma de calcular la determinación del punto de equilibrio en volumen, toma de (Salomón, 2021)

En la siguiente tabla se realiza el cálculo del punto de equilibrio por servicio y de forma general.

#### Tabla 28

*Cálculo de Punto de Equilibrio*

	<b>Punto de equilibrio General</b>				
<b>Ingresos Totales</b>	104.750.000	113.297.600	122.542.684	132.542.167	143.357.608
<b>Costos F + Costos V</b>	27.920.400	46.822.334	48.739.791	69.611.552	72.288.694
<b>Utilidad</b>	76.829.600	66.475.266	73.802.893	62.930.615	71.068.914
<b>Punto Equilibrio en Unidades</b>	600	967	968	1.329	1.327

*Nota.* La siguiente tabla es tomada del Plan Financiero Fondo Emprender. Datos elaboración propia.

En la anterior tabla podemos observar detalladamente, la cantidad de volumen por unidad de servicios y general que la idea de negocio debe vender anualmente para lograr que la idea de negocio sea viable y se justifique su desarrollo, en capacitaciones para el primer año se identifica que el punto de equilibrio son 117 unidades de servicios a vender, para el quinto año el punto de equilibrio son 267 unidades de servicios a vender, se observa un crecimiento porcentual positivo de 128%, esto va acorde con el personal capacitador con el que cuenta la empresa que para el primer año es uno y para el quinto año ya se cuenta con tres capacitadores los cuales personal suficiente para cubrir la cantidad de servicios a vender, la anterior interpretación se tomó como ejemplo para de forma resumida entender el punto de equilibrio de los demás servicios que ofrece la empresa, en sistemas de gestión se presenta una variación positiva porcentual del 80% desde el primer hasta el quinto año y de la misma manera la empresa cuenta con el personal para cubrir esta demanda, en trámites se presenta una variación positiva porcentual del primer hasta el quinto año de 132% esta es una de las variaciones más representativas con la que cuenta la empresa y de igual manera se cuenta con el personal para cubrir esta venta de servicios, en herramientas de gestión contable se da una variación positiva de 104% y de igual forma la empresa cuenta con la capacidad para cubrir la demanda, en asesorías la variación positiva es de 134% otra importante de resaltar por su gran incremento y aporte positivo a la idea de negocio, proyectos de inversión se expresa también positivamente con un

80% y a nivel general la variación positiva es de 121% como podemos observar existe viabilidad con respecto al punto de equilibrio para el desarrollo de la idea de negocio.

### 11.7. Flujo de caja

La siguiente tabla refleja los rubros que integran el flujo de caja sus respectivos valores y saldos.

**Tabla 29**

#### *Flujo de Caja*

<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Flujo de Caja Operativo</b>						
Utilidad Operacional		7.125.267	12.154.078	17.705.500	6.364.084	13.107.437
Depreciaciones		4.144.333	4.144.333	4.144.333	2.811.000	2.811.000
Amortización Diferidos		23.530.000	0	0	0	0
Impuestos		0	-2.493.843	-4.253.927	-6.196.925	-2.227.429
<b>Neto Flujo de Caja Operativo</b>		<b>34.799.600</b>	<b>13.804.568</b>	<b>17.595.906</b>	<b>2.978.159</b>	<b>13.691.008</b>
<b>Flujo de Caja Inversión</b>						
Inversión en Adecuaciones y Mejoras	-15.000.000	0	0	0	0	0
Inversión en Muebles	-955.000	0	0	0	0	0
Inversión en Equipo de Transporte	-4.000.000	0	0	0	0	0
Inversión en Equipos de Oficina	-5.600.000	0	0	0	0	0
Inversión Activos	-25.555.000	0	0	0	0	0
Inversión Diferida	-23.530.000	0	0	0	0	0
<b>Neto Flujo de Caja Inversión</b>	<b>-49.085.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Flujo de Caja Financiamiento</b>						
Desembolsos Fondo Emprender	38.530.000					
Dividendos Pagados		0	-463.142	-790.015	-1.150.858	-413.665
Capital	19.680.000	0	0	0	0	0
<b>Neto Flujo de Caja Financiamiento</b>	<b>58.210.000</b>	<b>0</b>	<b>-463.142</b>	<b>-790.015</b>	<b>-1.150.858</b>	<b>-413.665</b>
<b>Neto Periodo</b>	<b>9.125.000</b>	<b>34.799.600</b>	<b>13.341.426</b>	<b>16.805.891</b>	<b>1.827.301</b>	<b>13.277.343</b>
<b>Saldo anterior</b>		<b>9.125.000</b>	<b>43.924.600</b>	<b>57.266.026</b>	<b>74.071.917</b>	<b>75.899.218</b>
<b>Saldo siguiente</b>	<b>9.125.000</b>	<b>43.924.600</b>	<b>57.266.026</b>	<b>74.071.917</b>	<b>75.899.218</b>	<b>89.176.561</b>

*Nota.* La siguiente tabla es tomada del Plan Financiero Fondo Emprender. Datos elaboración propia.

En lo referente al flujo de caja podemos observar una constante de utilidad operacional desde el primer hasta el quinto año de operaciones, al inicio se presenta una variación impositiva

en las depreciaciones que con el tiempo se va disminuyendo, lo más importante de resaltar en este flujo de caja es el incremento del saldo que se va dando año a año esto positivo para el emprendimiento.

### 11.8. Conclusiones financieras y evaluación de viabilidad

En la siguiente tabla se encuentran los aspectos más importantes los cuales son indispensables tener en cuenta para la buena toma de decisiones de la organización.

**Tabla 30**

#### *Criterios de Decisión*

<b>Criterios de Decisión</b>	
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	20%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	23,68%
VAN (Valor actual neto)	4.178.538
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	2,93
Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación). en meses	2 mes
Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprendedor. ( AFE/AT)	66,19%
Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio (Indique el mes)	24 mes
Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio (Indique el mes)	48 mes

*Nota.* La siguiente tabla es tomada del Plan Financiero Fondo Emprender. Datos elaboración propia.

Continuando con la presentación del plan financiero como último y no menos importante se encuentra la tabla de criterios de decisión, fundamental para la toma de decisiones y la justificación del desarrollo de la idea de negocio, en esta podemos identificar puntos favorables como lo son la tasa de retorno, el corto periodo que se presenta para la recuperación de la inversión que no supera los 3 años y el corto periodo en el cual se proyecta la primera expansión el cual es tan solo de 24 meses.

## **12. Módulo de impactos**

### **12.1. Impacto Económico**

Dentro del impacto económico Surcoasesores quiere hacer un aporte significativo a los ingresos por rubro de servicios a nivel regional, la población objetiva de clientes, consumidores, están caracterizadas según informe de la DIAN “Encuesta de Micronegocios” en donde se identifica que el 21.9% de unidades productivas corresponden al desarrollo de actividades agropecuarias (Dian, 2020), se utiliza este porcentaje para aplicarlo a las microempresas registradas a nivel regional y nos arroja como resultado 7493 unidades dedicadas al sector agropecuario los cuales son los usuarios que se van a impactar con esta idea de negocio, hay que tener en cuenta también que existen muchas microempresas que no se encuentran registradas las cuales también son posibles clientes.

### **12.2. Impacto Regional**

Los aspectos del plan de negocios que generaran impactos regional se debe a que se han determinado como potenciales clientes el sector agropecuario y microempresario del departamento los cuales representan gran parte de la economía del departamento y están representados por 7493 unidades productivas, de la misma manera se espera generar impacto al lograr acercamiento efectivo con los clientes a través de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación a través de la plataforma web, es de tener en cuenta que este sector se ubica en el sector primario de la economía del país.

### **12.3. Impacto Social**

El tipo de población que se beneficiara son campesinos que se ubican en las zonas rurales de los municipios del Departamento del Huila, se espera con el desarrollo de la idea de negocio reducir la brecha social y cultural existente entre el sector rural y urbano de la región, para el

primer año se generaran 2 empleos directos y se espera que con el transcurso de los años esto se incremente hasta llegar a generar a 5 empleos para el quinto año garantizando así la contribución en los ingresos de las familias de la localidad y la disminución del índice del desempleo.

#### 12.4. Impacto Ambiental

Los aspectos que se identifican en la idea de negocio que generarían impacto ambiental son los generados por actividades administrativas de la organización tales como, utilización de computadores, celulares, impresoras, encendido de bombillas eléctricas, y la generación de residuos sólidos provenientes de la impresión de documentos, para lo anterior se elabora la siguiente matriz de impacto ambiental.

**Tabla 31**

*Matriz de Riesgo Ambiental.*

Elaborado por:  
Fec  
ha:

Revisado por:  
Fecha:

Aprobado por:

Versión:

IDENTIFICACIÓN DEL ASPECTO AMBIENTAL				Valoración Cuantitativa CI x [0,5F + (0,5 x (A + C + R))]						Total	Significancia	DETERM INACION DE CONTRO LES
Pro ceso	Zon a o lugar	Actividad	Aspecto Ambiental	Impacto Ambiental	Carácter del Impacto - CI (positivo o negativo) (1-3)	SEVERIDAD						
						Frecuencia - F (1-5)	Afectación - A (1-5)	Cobertura - C	Recuperabilidad - R			
Administrativo	Oficinas	Uso de equipos de cómputo, celulares e impresoras	Consumo de energía	Agotamiento de recursos naturales	1	3	1	1	1	3	<b>BAJO POSITIVO</b>	Pausas activas de 15 minutos en jornadas de la mañana y tarde.

Administrativo	Oficinas	Impresión de documentos	Generación de residuos sólidos	Agotamiento de recursos naturales	-1	3	3	3	3	-6	<b>MEDIO NEGATIVO</b>	Uso de hojas reciclables para bajar el consumo de papel, establecer niveles de prioridad para la impresión por cada documento
Administrativo	oficinas	alumbrado	Consumo de energía eléctrica	Agotamiento de recursos naturales	1	4	1	1	3	4,5	<b>MEDIO POSITIVO</b>	Uso de bombillas ahorrativas de consumo, lámparas ahorrativas y buena iluminación natural (adicionar ventanales en la oficina)

*Nota:* Elaboración propia.

De la anterior tala podemos identificar claramente 3 actividades que generan impacto ambiental durante el desarrollo de actividades de prestación de servicios del emprendimiento su respectiva severidad, significancia y los controles que se tendrán en cuenta para contrarrestar el impacto negativo que de estos se deriven.

### 13. Resumen ejecutivo

Con el desarrollo de la formulación del proyecto de investigación se quiere constituir una empresa prestadora de servicios profesionales denominada Surcoasesores, empresa del sector servicios con código CIIU 6920, como misión se establece principalmente que Surcoasesores es una empresa dedicada a la prestación de servicios profesionales, consultorías, capacitaciones, asesorías, tramitología, en materia contable, financiera, herramientas de gestión al sector Agropecuario y pequeñas unidades productivas, como visión se establece ser en 2025 una organización líder en el mercado de prestación de servicios profesionales, financieros, en contabilidad y herramientas de gestión en el departamento del huila, como principios corporativos se tienen en cuenta la Honestidad, diligencia, puntualidad, responsabilidad e integridad, como objetivo general se establece el desarrollo de un plan para el análisis de la factibilidad en la creación de la empresa Surcoasesores en Neiva Huila, con sus respectivos objetivos específicos, las actividades económicas a las que se dedicara va desde asesorías, capacitaciones, venta de software de gestión contable y tramitología relacionada con actividades contables, es espera satisfacer las necesidades de este sector las cuales se identificaron en el ítem de justificación y se logra identificar el bajo conocimiento que tiene el sector agropecuario en temas contables, como mercado potencial se establece el sector agropecuario que como mencionamos anteriormente carece de conocimientos contables, a nivel regional se identificaron 7493 unidades productivas dedicadas a actividades agropecuarias en el departamento del Huila legalmente constituidas ante Cámara y Comercio, como propuesta de valor se dirige la idea de negocio a unidades productivas del sector agropecuario, con lo que se quiere a través de este emprendimiento brindar acompañamiento profesional muy acertado a las necesidades que tiene este sector en particular en materia Contable, como innovación se pretende ofrecer los servicios a

través de plataforma web, dando aprovechamiento a las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, como inversiones se establecen las siguientes.

**Tabla 32**

*Plan de Inversión*

PLAN DE INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN PROYECTO				
	Fondo Emprender ***	Capital Emprendedo r	TOTAL ....	Verific ación
<b>Inversiones Fijas *</b>	15.000.000	10.555.000	25.555.000	
Verificación Inversiones Fijas **				<b>25.555.000</b>
Terrenos			-	-
Construcciones y Edificios			-	-
Adecuaciones y Mejoras	15.000.000		15.000.000	<b>15.000.000</b>
Maquinaria y Equipo	0		-	-
Muebles y Enseres		955.000	955.000	<b>955.000</b>
Equipo de Transporte y Carga		4.000.000	4.000.000	<b>4.000.000</b>
Equipos de Comunicaciones, Computación y Herramientas		5.600.000	5.600.000	<b>5.600.000</b>
<b>Inversión Corriente (Capital de Trabajo) *</b>	0	9.125.000	9.125.000	
Verificación Inversión Corriente **				<b>9.125.000</b>
Efectivo		9.125.000	9.125.000	<b>9.125.000</b>
Cuentas por cobrar			-	-
Inventarios de Materia Primas		0	-	-
Inventarios de Productos en Proceso			-	-
Inventarios de Productos Terminados			-	-
<b>Inversión Diferida (Total Gastos durante Período Preoperativo) *</b>	23.530.000	0	23.530.000	
Verificación Inversión Diferida **				<b>23.530.000</b>
Gastos Notariales	50.000		50.000	<b>50.000</b>
Matrícula Mercantil	200.000		200.000	<b>200.000</b>
Gastos de Constitución	70.000		70.000	<b>70.000</b>
Arrendamientos	1.500.000		1.500.000	<b>1.500.000</b>
Nómina Empleados (no incluye Gerente)	3.000.000		3.000.000	<b>3.000.000</b>
Nómina Operarios	0		-	-
Nómina Gerente Emprendedor	6.000.000		6.000.000	<b>6.000.000</b>
Honorarios Contador	1.200.000		1.200.000	<b>1.200.000</b>

Servicios Públicos	90.000		90.000	<b>90.000</b>
Dotaciones	900.000		900.000	<b>900.000</b>
Sistema de Seguridad Industrial / Plan de Emergencia	1.800.000		1.800.000	<b>1.800.000</b>
Seguro Todo Riesgo	720.000		720.000	<b>720.000</b>
Publicidad y Mercadeo	8.000.000		8.000.000	<b>8.000.000</b>
Evento de Lanzamiento	0		-	-
Otros Diferidos Financiados No Especificados	0		-	-
Otros Diferidos No Financiados			-	<b>0</b>
<b>TOTAL, INVERSIONES</b>	38.530.000	19.680.000	58.210.000	<b>58.210.000</b>
Verificación Total Inversiones **	38.530.000	19.680.000		<b>58.210.000</b>

*Nota.* La siguiente tabla es tomada del Plan Financiero Fondo Emprender. Datos elaboración propia.

Con la anterior tabla podemos identificar las principales inversiones que requiere el emprendimiento, en donde estas se clasifican en inversiones fijas, inversiones corrientes capital de trabajo e inversiones diferidas.

## 14. Referentes bibliográficos

Actualícese. (1 de Julio de 2020). *Empresas del grupo 3*. Obtenido de

<https://actualicese.com/empresas-del-grupo-3-particularidades-en-los-procesos-de-contabilizacion/>

Asobancaria. (20 de Junio de 2017). *La educación financiera como motor de las Mipymes en*

*Colombia*. Obtenido de <https://www.asobancaria.com/wp-content/uploads/2018/02/1094.pdf>

Banco Mundial. (2020). *Informe de Comercio de Servicios % del PIB*. Obtenido de Informe de Comercio de Servicios % del PIB:

<https://datos.bancomundial.org/indicador/BG.GSR.NFSV.GD.ZS?end=2020&start=1960>

Bancolombia. (28 de Junio de 2021). *Actualización de Proyecciones Económicas*. Obtenido de Actualización de Proyecciones Económicas:

[https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/empresas/capital-inteligente/actualidad-economica-sectorial/actualizacion-proyecciones-economicas-colombia-2021!/ut/p/z0/04\\_Sj9CPykssy0xPLMnMz0vMAfljo8zjdwtpQ29TQz9\\_F2dHA0CnTxMPQLcjbwsQo31C7IdFQHz3HSp](https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/empresas/capital-inteligente/actualidad-economica-sectorial/actualizacion-proyecciones-economicas-colombia-2021!/ut/p/z0/04_Sj9CPykssy0xPLMnMz0vMAfljo8zjdwtpQ29TQz9_F2dHA0CnTxMPQLcjbwsQo31C7IdFQHz3HSp)

Beltrán, M. A. (2019). *Plan de negocios para la creacion de una empresa de asesorías*

*Contables y Tributarias*. Obtenido de

[https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/10780/2/2019\\_Plan\\_Negocios\\_Asesorias.pdf](https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/10780/2/2019_Plan_Negocios_Asesorias.pdf)

Branch. (17 de Abril de 2020). *Estadísticas de la situación digital de Colombia en 2019 y 2020*.

Obtenido de <https://branch.com.co/marketing-digital/estadisticas-de-la-situacion-digital-de-colombia-en-el-2019-y-2020/>

Cámara de Comercio del Huila. (Enero de 2021). *Dinámica Empresarial 2020*. Obtenido de

<https://cchuila.info/wp-content/uploads/2021/04/Dinamica-empresarial-2020.pdf>

Cámara De Comercio del Huila. (Enero de 2021). *Estimación del potencial de Comerciantes*.

Obtenido de <https://cchuila.org/wp-content/uploads/2021/01/Estimaci%C3%B3n-del-Potencial-de-Comerciantes-CCH-1-2.pdf>

Cepal. (Septiembre de 2006). *La estratificación socioeconómica para cobro de servicios*

*públicos domiciliarios en Colombia*. Obtenido de

[https://www.dane.gov.co/files/geoestadistica/Estratificacion\\_Solidaridad\\_CEPAL.pdf?phpMyAdmin=3om27vamm65hhkhrtgc8rrn2g4](https://www.dane.gov.co/files/geoestadistica/Estratificacion_Solidaridad_CEPAL.pdf?phpMyAdmin=3om27vamm65hhkhrtgc8rrn2g4)

Charry Rivera Carlos Humberto, D. E. (2003). *Estrategia para la comercialización de productos agrícolas*. Obtenido de Estrategia para la comercialización de productos agrícolas:

<https://repository.unad.edu.co/bitstream/handle/10596/19584/chcharryr.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Correa, M. E. (2017). *Aplicación de un sistema de contabilidad de costos por procesos en el cultivo de arroz para mejorar el rendimiento de la cosecha de los agricultores individuales de Chepén*. Obtenido de

[https://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/2929/palomino\\_martin.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/2929/palomino_martin.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Dane. (2014). *Censo Nacional Agropecuario*. Obtenido de

<https://www.dane.gov.co/files/CensoAgropecuario/entrega-definitiva/Boletin-1-Uso-del-suelo/1-Boletin.pdf>

DANE. (2018). *Censo Nacional de Población y Vivienda 2018*. Obtenido de Censo Nacional de

Población y Vivienda 2018: <https://www.dane.gov.co/files/censo2018/informacion-tecnica/presentaciones-territorio/191003-CNPV-presentacion-Huila.pdf>

Dane. (Marzo de 2019). *Caracterización de la población campesina colombiana*. Obtenido de

[https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/ecpolitica/pres\\_ECP\\_poblacioncampesina\\_19.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/ecpolitica/pres_ECP_poblacioncampesina_19.pdf)

DANE. (2019). *Encuesta Anual de Servicios (EAS)*. Obtenido de Encuesta Anual de Servicios

(EAS): <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/servicios/encuesta-anual-de-servicios-eas>

DANE. (Junio de 2021). *Encuesta Mensual de Servicios (EMS)*. Obtenido de Encuesta Mensual

de Servicios (EMS): <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/servicios/encuesta-mensual-de-servicios-ems>

Dane. (2021). *PIB Nacional Trimestral Históricos* . Obtenido de

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-nacionales-trimestrales/historicos-producto-interno-bruto-pib>

DANE. (Junio de 2021). *PIB por Departamento*. Obtenido de PIB por Departamento:

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-nacionales-departamentales>

- Dian. (20 de febrero de 2020). *Encuesta de Micronegocios (EMICRON)*. Obtenido de <https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/micro/bol-micronegocios-2019-ene-oct.pdf>
- Dian. (30 de Junio de 2020). *Encuesta Nacional Agropecuaria*. Obtenido de [https://geoportal.dane.gov.co/descargas/ena\\_result/boletin\\_ena\\_2019.pdf](https://geoportal.dane.gov.co/descargas/ena_result/boletin_ena_2019.pdf)
- Encuestas.com. (2021). *Encuesta sobre estudio de Factibilidad* . Obtenido de [https://app.encuesta.com/?\\_ga=2.49599014.101613168.1620283215-133559459.1618600730#/survey/158572/analysis/report/109596](https://app.encuesta.com/?_ga=2.49599014.101613168.1620283215-133559459.1618600730#/survey/158572/analysis/report/109596)
- Estefanía Baquero, P. R. (1 de Enero de 2019). *La educación financiera y el sector rural, caso de estudio pasca*. Obtenido de <https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=2249&context=ruls>
- Fonade. (s.f.). Plan Financiero.
- Gerencie.com. (25 de Noviembre de 2020). *Régimen legal del contrato de prestación de servicios*. Obtenido de <https://www.gerencie.com/cual-es-la-norma-que-regula-el-contrato-de-servicios.html>
- Gobernación del Huila. (2019). *Plan Departamental de Extensión Agropecuaria*. Obtenido de [https://www.minagricultura.gov.co/ministerio/direcciones/PublishingImages/Paginas/PDEA/HUILA\\_Documentos%20PDEA%20Huila%20%281%29.pdf](https://www.minagricultura.gov.co/ministerio/direcciones/PublishingImages/Paginas/PDEA/HUILA_Documentos%20PDEA%20Huila%20%281%29.pdf)
- Hurtado, L. A. (2012). *Asistencia Técnica Rural a los Productores de Cacao en el municipio de Campoalegre Huila*. Obtenido de <file:///C:/Users/USUARIO/Desktop/ESTADOS%20BANCO%20AGRARIO/edwin/universidad/profesor%20fabio/SuazaHurtadoLuisAlberto2012.pdf>

INCP. (30 de Julio de 2015). *La importancia de las Normas Internacionales de Información*

*Financiera*. Obtenido de La importancia de las Normas Internacionales de Información

Financiera: <https://incp.org.co/la-importancia-de-las-normas-internacionales-de-informacion-financiera/>

ISOtools. (19 de Octubre de 2015). *Blog de Calidad y Excelencia*. Obtenido de

<https://www.isotools.org/2015/10/19/principales-requisitos-para-obtener-un-certificado-de-calidad-iso-9001/>

Julia Osorio Toro, L. J. (1 de Enero de 2015). *El micr El microcrédito como estr o como*

*estrategia de financiación par ategia de financiación para productores*. Obtenido de El

micr El microcrédito como estr o como estrategia de financiación par ategia de

financiación para productores:

[https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1014&context=administracion\\_agronegocios](https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1014&context=administracion_agronegocios)

Leidy Victoria Vanoy Suarez, L. S. (2016). *Creación de una empresa de asesorías Contables y*

*Tributarias*. Obtenido de

<http://repository.unipiloto.edu.co/bitstream/handle/20.500.12277/4136/Trabajo%20de%20grado.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

María Alejandra García Ariza, C. C. (21 de Noviembre de 2016). *La necesidad de la*

*Contabilidad, en el sector agropecuario de municipio de Fusagasugá*. Obtenido de

<http://repositorio.ucundinamarca.edu.co/bitstream/handle/20.500.12558/475/LA%20NECESIDAD%20DE%20LA%20CONTABILIDAD%2c%20EN%20EL%20SECTOR%20AGROPECUARIO%20DEL%20MUNICIPIO%20DE%20FUSAGASUGA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Maria Cruz Sánchez Gómez, B. P. (14 de Agosto de 2014). *Percepciones de los empresarios de Pymers rurales*. Obtenido de Percepciones de los empresarios de Pymers rurales:

<https://pdfs.semanticscholar.org/bf40/87b41d937bbe253f4d81c58003846703adca.pdf>

María Nelcy Rojas Rojas, S. L. (9 de Octubre de 2019). *Determinación de costos de producción con la implementación de una hectárea de frijol-lima*. Obtenido de Determinación de costos de producción con la implementación de una hectárea de frijol-lima:

<https://repository.unad.edu.co/bitstream/handle/10596/27966/55197299.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

María Vicky Viveros Mosquera, J. P. (Agosto de 2020). *Propuesta de Asesorías Contables y Financieras para los pequeños comerciantes del municipio de Pizarro Choco*. Obtenido de

<https://repository.usc.edu.co/bitstream/handle/20.500.12421/4940/PROPUESTA%20DE%20ASESORIAS%20CONTABLES.pdf?sequence=2&isAllowed=y>

Ministerio De Comercio. (2007). *Acuerdos TLC Colombia*. Obtenido de

<http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente>

Ministerio de Educación Nacional. (17 de Julio de 2018). *Plan especial de Educación Rural*.

Obtenido de [https://www.mineducacion.gov.co/1759/articles-385568\\_recurso\\_1.pdf](https://www.mineducacion.gov.co/1759/articles-385568_recurso_1.pdf)

Ministerio del Trabajo. (20 de Septiembre de 2021). *Código Sustantivo del Trabajo*. Obtenido de

[http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo\\_sustantivo\\_trabajo.html](http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo_sustantivo_trabajo.html)

Nacionales, D. G. (20 de Octubre de 2021). *Regimen Simpre de Tributación*. Obtenido de

[http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/estatuto\\_tributario\\_pr035.html#902](http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/estatuto_tributario_pr035.html#902)

Organización Mundial del Comercio. (2019). *Informe Sobre el Comercio Mundial 2019*.

Obtenido de Informe Sobre el Comercio Mundial 2019:

[https://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/00\\_wtr19\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/00_wtr19_s.pdf)

Organización Mundial del Comercio. (2021). *Comercio de servicios*. Obtenido de Comercio de

servicios: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/serv\\_s/serv\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/serv_s.htm)

Salomón, E. B. (8 de Junio de 2021). *El Punto de Equilibrio del Negocio y su Importancia*

*Estratégica*. Obtenido de [https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/el-](https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/el-punto-de-equilibrio-y-su-importancia-estrategica)

[punto-de-equilibrio-y-su-importancia-estrategica](https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/el-punto-de-equilibrio-y-su-importancia-estrategica)

Surveymonkey. (2021). *Calculadora del tamaño de la muestra (captura)*. Obtenido de

<https://es.surveymonkey.com/mp/sample-size-calculator/>

Surveymonkey. (2021). *Calculadora del tamaño de muestra (Captura)*. Obtenido de

<https://es.surveymonkey.com/mp/sample-size-calculator/>

Ulloa, M. D.-C. (13 de Agosto de 2013). *Estudio Regional Huila final*. Obtenido de

<http://proyectos.andi.com.co/SecTH/Documents/ESTUDIO%20REGIONAL%20HUILA%20FINAL%20Ago%2014.pdf>

## Anexos

En el siguiente anexo se establece una descripción clara del problema, solución, propuesta de valor, ventaja injusta entre otros ítems importantes que se desarrollaron en el proceso de investigación de la idea de negocio.

### Anexo A

#### Lean Canvas

Nombre Emprendimiento		Diseñado por:		Fecha:		Version:	
Lean Canvas		Surcoasesores		Edwin Yitzjak campos pisso		1.0	
<b>Problema</b>	<b>Solución</b>	<b>Propuesta de valor</b>	<b>Ventaja Injusta</b>	<b>Segmento de Cliente</b>			
Desconocimiento por parte del campesinado y microempresarios del departamento del Huila en conceptos básicos de contables y financieros por parte de familias campesinas y microempresarios del departamento del Huila.	La creación de una empresa dedicada a la comercialización de software de gestión, capacitación, acompañamiento profesional en conocimientos fundamentales de contabilidad de costos, finanzas y herramientas tecnológicas que ayuden a mejorar los procesos económicos al sector agropecuario y microempresas que no cuenten con los mecanismos y los conocimientos básicos en estas áreas.	Nuestra idea de negocio va dirigida a personas, familias, de sector agropecuario y microempresarios del departamento del Huila, que no cuentan con el conocimiento fundamental y las herramientas de gestión en el área contable, financiera, los capacitaremos en el manejo básico de herramientas de gestión, Sistemas de Gestión, acompañamiento en proyectos de Inversión para solicitud de créditos con entidades Financieras, que los ayuden a mejorar sus procesos de producción, esto con el fin de que tengan mejor manejo de sus finanzas y procesos productivos.	Nuestra empresa cuenta con la unión de conocimientos en el área contable y financiera, esto de la mano con herramientas de gestión que nos ayudan a mejorar los procesos de muchos campesinos y microempresarios del departamento, llegamos con la intención de revolucionar la prestación de servicios profesionales a través de plataformas digitales y aplicaciones móviles.	En el caso de familias campesinas el departamento del Huila cuenta con una cantidad aproximada de 280.000 familias, que desarrollan actividades productivas en el área de café, panela, maíz entre otros cultivos, también las microempresas catalogadas como unidades productivas están calculadas en unas 35.000.			
<b>Alternativas Existentes</b>	<b>Métricas Clave</b>	<b>Concepto a un alto nivel</b>	<b>Canales</b>	<b>Adoptadores Tempranos</b>			
lian.	Nuestro servicio sera vendido por prestacion de servicios mensuales anuales o por obra labor terminada.	Estamos actualmente trabajando en el desarrollo de una plataforma digital tanto para computadores como para celulares, en donde cada uno de nuestros clientes tenga acceso a nuestros servicios de forma personalizada y sencilla, que cada una de sus necesidades sea suplida en nuestro sistema.	A través de redes sociales, medios de comunicación.	familias campesinas y unidades productivas, microempresas del departamento del huila.			
<b>Estructura de Costos</b>			<b>Flujos de Ingresos</b>				
La estructura de costos esta determinada en el plan financiero.			A través de la venta de servicios.				

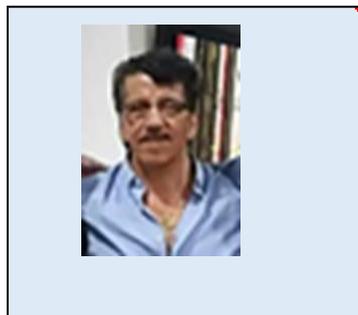
*Nota:* El anterior formato de anexo es propiedad de la Corporación Universitario Minuto de Dios.

A continuación, se presentará la tarjeta persona realizada a un microempresario campesino.

### Anexo B

#### Tarjeta Persona Señor Jaime Campos Castillo

Tarjeta Persona	
<b>Nombre:</b>	Jaime Campos Castillo
<b>Descripción:</b>	Empresario pequeñas, medianas y grandes empresas
<b>Citas:</b>	Nos gusta las cosas bien hechas.
<b>¿Quién es:</b>	Empresario cafetero, 62 años de edad, viste elegante, es divertido en su forma de interactuar con las demás personas, le gusta la música popular ranchera, es buen jugador de domino y juegos de azar, es amante de los negocios, tiene 2 hijos los cuales quiere mucho, le gusta la buena lectura que tenga que ver con negocios.



¿Qué metas tiene?
<p>Ser el empresario cafetero número 1 de la región, logrando la mejor tasa de producción y dando uso de las buenas prácticas empresariales, también realizar inversiones en bien raíz que también nos ayude a crecer como empresario.</p>

¿Qué actitudes tiene?
<p>Es descomplicado en su forma de hablar, es gracioso al referirse a cualquier tema de discusión, es muy atento con las personas.</p>

¿Qué comportamiento tiene?
<p>Quiere lograr realizar costeo de todos sus procesos de producción, para tener claro todos los rubros que aplican en ese proceso y poder sacar conclusiones de cómo se puede mejorar.</p>
<p>¿Cuáles son sus modas? Estilos de pensamiento, u otros indicadores que son aplicables a esta persona?</p>
<p>Es un personaje que viste muy formal, le gusta llevar sus cadenas de oro, su pensamiento político es de izquierda, está cansado de que la extrema derecha lleve tanto tiempo en el poder, tiene la intención de adaptarse a los medios tecnológicos.</p>
<p>¿Qué tan importantes son los beneficios funcionales, emocionales o expresivos?</p>
<p>Muy importante ya que cuenta con la necesidad de tener conocimiento del costos que se están generando en su empresa productora de café.</p>
<p>¿Se demora en tomar la decisión? Diga por qué y como lo determina usted</p>
<p>No demora mucho tiempo en tomar decisiones, ve rápidamente cuando algo va a ser beneficioso para su crecimiento como empresario.</p>
<p>¿Las decisiones las toma basada en hechos o en las emociones? Diga por qué y como lo determina usted.</p>
<p>Toma las decisiones basándose en que los argumentos y la justificación de lo que se está ofreciendo sea clara para su concepto y que va a traer beneficios a su negocio.</p>

Jobs To be Done
<p>Profesionales emprendedores, que te asesoran de forma</p>
<p>Funcionales</p>
<p>Seguimiento contable a procesos de producción, con el</p>
<p>Emocionales</p>
<p>Sociales</p>

*Nota:* El anterior formato de anexo es propiedad de la Corporación Universitario Minuto de Dios.

A continuación, se presenta la tarjeta persona tomada a un microempresario del sector Agropecuario del Departamento del Huila.

**Anexo C**

*Tarjeta Persona Señor Jesús Campos Pajoy*

Tarjeta Persona	
<b>Nombre:</b>	Jesus Campos Pajoy
<b>Descripción:</b>	Empresario Cafetero
<b>Citas:</b>	Trabajo arduo y constante disciplina
<b>¿Quien es?</b>	Empresario cafetero de 40 años dedicado a las actividades agropecuarias relacionadas con la producción de café, le gusta practicar deporte en específico microfútbol, escucha música ranchera y vallenata, tiene 2 hijas y 1 hijo.



¿Que metas tiene?
Trabajar arduamente para ir comprando mas tierra para aumentar la producción e ingresos de su actividad productiva, crear su propia línea de café especial para su debida comercialización.

¿Qué actitudes tiene?
Es una persona muy sencilla, des complicad, discreto en su forma de hablar, muy educado, tiene buen sentido del humor.

¿Qué comportamiento tiene?
Quiere lograr que sus actividad productiva sea muy competitiva y que cada día genere más ingresos, quiere que su finca cada día sea mas organizada.
¿Cuáles son sus modas? Estilos de pensamiento, u otros indicadores que son aplicables a esta persona?
Es una persona muy sencilla en su forma de vestir, su aspecto es de un campesino trabajador, no utiliza joyas.
¿Qué tan importantes son los beneficios funcionales, emocionales o expresivos?
Es importante pues para el es necesario organizar su actividad productiva en varios ámbitos, dentro de estos conocer los costos que este conlleva y su viabilidad comercial.
¿Se demora en tomar la decision? Diga porqué y como lo determina usted
Es inteligente a la hora de tomar decisiones, busca que la inversión sea viable para su crecimiento económico.
¿Las decisiones las toma basada en hechos o en las emociones? Diga por qué y como lo determina usted.
Es cuidadoso atiende detenidamente las propuestas que se ofrecen, no las toma basado en lo emocional si no en los beneficios que traen las propuestas.

Jobs To be Done
Profesionales emprendedores, que te asesoran de forma
Funcionales
Seguimiento contable a procesos de producción, con el
Emocionales
Sociales

*Nota:* El anterior formato de anexo es propiedad de la Corporación Universitario Minuto de Dios.

Continuando con el tercer anexo tarjeta persona tomado a microempresario del departamento del huila ubicado en el municipio de Neiva.

**Anexo D**

*Tarjeta Persona Dr. Richard Mauricio Gil*

### Tarjeta Persona

**Nombre:** Richard Mauricio Gil

**Descripción:** Empresario pequeñas, medianas y grandes empresas

**Citas:** Hacemos un acompañamiento profesional y humano



**¿Quién es?** Abogado penalista de la ciudad de Neiva, cuenta con 35 años de edad, docente universitario, cuenta con mucho carisma al relacionarse con las demás personas, defensor de los derechos fundamentales de las personas, es muy formal en su forma de vestir, le gusta demasiado viajar y realizar deporte, es un empresario con visión y amante de la buena lectura.

#### ¿Que metas tiene?

Fortalecer nuestra empresa a nivel regional y crear otra relacionada con bienes raíces, encaminada a generar empleo y crecer como empresarios.

#### ¿Qué actitudes tiene?

Es un personaje sencillo, muy formal a la hora de relacionarse con las personas, habla mucho sobre los derechos de las personas y la situación actual del país.

#### ¿Qué comportamiento tiene?

Quiere lograr realizar costeo de todos sus procesos de producción, para tener claro todos los rubros que aplican en ese proceso y poder sacar conclusiones de cómo se puede mejorar.

**¿Cuáles son sus modas? Estilos de pensamiento, u otros indicadores que son aplicables a esta persona?**

Quiere sistematizar sus procesos y lograr la digitalización de sus expedientes.

**¿Qué tan importantes son los beneficios funcionales, emocionales o expresivos?**

Son muy importantes ya que todo queda a la mano y podrá tener acceso a todos sus documentos desde cualquier lugar en donde se encuentre, solo necesita tener acceso a internet, un celular o un computador.

**¿Se demora en tomar la decisión? Diga por qué y como lo determina usted**

Es algo demorado en tomar decisiones, analiza los pro y los contra, pero siempre invierte en lo necesario para el crecimiento de su empresa.

**¿Las decisiones las toma basada en hechos o en las emociones? Diga por qué y como lo determina usted.**

Toma las decisiones basándose en que los argumentos y la justificación de lo que se está ofreciendo sea clara para su concepto y que va a traer beneficios a su negocio.

#### Jobs To be Done

Profesionales emprendedores, que te asesoran de forma

Funcionales

sistematización de sus procesos y la digitalización de s

Emocionales

Sociales

*Nota:* El anterior formato de anexo es propiedad de la Corporación Universitario Minuto de Dios.

En el siguiente anexo se encuentra la encuesta desarrollada y aplicada en el módulo de mercados.

## **Anexo E**

*Encuesta*

**<https://encuesta.com/survey/5lxAJILGv7/encuesta-sobre-estudio-de-factibilidad>**

*Nota:* el anterior anexo es tomado de la página de encuestas (Encuestas.com, 2021).