

**ESTUDIOS PARA LA CREACIÓN DE LA FIRMA DE CONTADORES ASOCIADOS DE  
LA REGIÓN DEL ARIARI.  
(FICOASOARIARI)**

**JENIFFER OLARTE OSORIO  
MAIRA LIYETH BENAVIDES OSPINA  
YORLADYS GARZÓN CASTILLO**

**CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR (CUN)  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
NIVEL TECNÓLOGO  
PROGRAMA DE CONTADURÍA PÚBLICA  
GRANADA, META  
2017**

**ESTUDIOS PARA LA CREACIÓN DE LA FIRMA DE CONTADORES ASOCIADOS DE  
LA REGIÓN DEL ARIARI.  
(FICOASOARIARI)**

**JENIFFER OLARTE OSORIO  
MAIRA LIYETH BENAVIDES OSPINA  
YORLADYS GARZÓN CASTILLO**

**OPCIÓN DE GRADO NIVEL TECNÓLOGO**

**TUTOR  
JENNY MARITZA BARRIOS RODRÍGUEZ**

**CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR (CUN)  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
NIVEL TECNÓLOGO  
PROGRAMA DE CONTADURÍA PÚBLICA  
GRANADA, META  
2017**

Nota de Aceptación

---

---

---

---

---

---

---

---

Presidente del Jurado

---

Jurado

---

Jurado

**Granada, mayo de 2017**

## AGRADECIMIENTOS

Agradecemos primeramente a Dios quien es el dador de la sabiduría y el entendimiento para discernir los conocimientos y poder plasmarlos correctamente, a nuestra tutora que muy amablemente nos orientó y capacito con amor, paciencia y dedicación en cada inquietud, a la Corporación Unificada Nacional de educación superior (CUN) por brindarnos la oportunidad de formarnos personal y profesionalmente, a nuestros padres que con paciencia y esfuerzo nos han ayudado a llegar hasta aquí inculcándonos un sentido de pertenecía y superación, gracias totales.

También agradezco a la Docente encargada de la tutoría de este trabajo, por su paciencia y dedicación, que influyendo con sus lecciones y experiencias en formarnos como personas de bien y preparadas para los retos que pone la vida, a ella y a todos y cada uno de los docentes que de una u otra manera han contribuido a la realización de esta etapa les dedico cada una de estas páginas de mi trabajo

## **DEDICATORIA**

Primeramente a Dios que es el dador de la vida y las capacidades para poder desarrollar todas nuestras actividades, a mi maravillosa madre la mujer que es el motivo de mis sueños, la base de todos mis logros, la columna de mi familia que en todo momento está apoyándome como persona e hija para que así pueda surgir profesionalmente y alcanzar cada meta propuesta y a mi padre que con lo poco que pudo ofrecerme el tiempo en que gozo de salud me apoyo, a mis hermanas que con paciencia me han ayudado, gracias por hacer que todo esto sea posible.

**JENIFFER OLARTE OSORIO**

## **DEDICATORIA**

Agradezco primeramente a Dios por la bendición de la vida y la sabiduría para poder finalizar con éxito este proyecto de investigación, a mi amada madre por su paciencia, esfuerzo e incondicional apoyo en mi formación profesional y toda mi vida, a mi familia que son la columna de mi vida y especialmente a mi abuela materna por su paciencia, consejos, comprensión; por guiarme y brindarme su apoyo incondicional que ha sido pieza clave para la consecución de mis logros, enseñarme valores y principios para formarme como persona íntegra.

**MAIRA LIYETH BENAVIDES OSPINA**

## **DEDICATORIA**

Quiero dedicarle este trabajo primero que todo a Dios que me ha dado la vida y fortaleza para terminar este proyecto, seguido quiero dar gracias a esas personas importantes que siempre están listas para brindarme toda su ayuda. Con todo mi cariño este trabajo se lo dedico a mis padres María Esther Castillo Díaz y Edilson Garzón Apache que sin su apoyo incondicional no hubiera sido posible iniciar este sueño, y también quiero dedicarle este trabajo a mis hermanos Yudy Garzón Castillo y Ladimir Garzón Castillo, a mis hermosa sobrina y sobrino, además de mis abuelos Abundio y Delfina que son los que me alegran y me impulsan a salir a delante.

**Con amor,**

**YORLADYS GARZÓN CASTILLO**



## RESUMEN

El presente estudio analizó cualitativa y cuantitativamente los diferentes aspectos que inciden y han incidido en el desarrollo y evolución del sector empresarial de Granada. Desde este marco se examinaron la factibilidad técnica y económica y consecuentemente las perspectivas a largo plazo de la implementación y constitución legal de una Empresa que brinde asesoría integral en la parte contable y financiera a las diferentes firmas que demanden su servicio. El estudio condensa información obtenida de fuentes primarias y de fuentes secundarias, información que fue clasificada, tabulada y analizada de manera sistemática. La investigación realizada fue de tipo descriptivo, tratando cada una de las fases del proyecto de lo general a lo particular. Las fuentes primarias fueron la base principal de la información para la formulación del proyecto. A partir de esa información se diseñó y estructuró una Empresa cuyo objeto principal será la prestación de servicios en Asesorías contable y financiera. El estudio financiero de la proyección determina que partiendo de una inversión relativamente baja, las perspectivas de éxito del proyecto son bastante altas. La proyección de ingresos se fundamenta en una captación incremental de clientes. Debe señalarse, que la proyección es bastante prudente y no considera unas metas altas en cuanto al número de clientes requeridos, para efectos de un accionar rentable. Como se deduce de la afirmación anterior el proyecto presenta un gran margen de seguridad, puesto que participa en una proporción mínima del mercado potencial, proyección que debe ser considerada como muy conservadora y prudente en sus metas.

## ABSTRACT

The present study analyzed qualitatively and quantitatively different aspects that affect and have influenced the development and evolution of the business sector from Granada. From this framework were examined the technical and economic feasibility and consequently the long-term prospects of implementation and legal Constitution of a company that provides comprehensive advice in accounting and financial part to the different firms that they demand their service. Study condensed information gathered from primary sources and secondary sources, information that was classified, tabular and analyzed in a systematic way. The research was descriptive, trying each of the phases of the project from the general to the particular. The primary sources were the main basis of information for the formulation of the project. From this information it was designed and structured a company whose main purpose is the provision of accounting and financial advisory services. The financial study of the screening determines that starting from a relatively low investment, the prospects for success of the project are very high. The revenue projection is based on an incremental increase in customers. It should be noted, that projection is quite prudent and not considered targets high in terms of the number of customers required, for the purposes of a profitable action. As you can see from the above statement the project presents a large margin of safety, since it participates in a minimum proportion of the potential market, screening should be considered as very conservative and prudent in their goals.

## CONTENIDO

1.	INTRODUCCIÓN .....	15
1.1	Planteamiento del Problema .....	16
1.2	Formulación del Problema.....	16
1.3	Justificación .....	17
1.4	Objetivos.....	18
1.4.1	Objetivo General .....	18
1.4.2	Objetivo Específicos .....	18
2.	MARCO DE REFERENCIA Y SISTEMA DE HIPÓTESIS.....	19
2.1	Marco Teórico .....	19
2.2	Marco Conceptual.....	25
2.3	Marco Temporal .....	27
2.4	Marco Espacial .....	27
2.5	Diseño Metodológico .....	27
2.5.1	Tipo De Estudio .....	27
2.5.2	Método de estudio .....	28
2.5.3	Método de recolección de información.....	28
2.5.4	Fuentes de Información.....	29
2.5.5	Población, Universo y Muestra. ....	29
3.	OBJETO DE LA INVESTIGACIÓN .....	31
3.1	Misión.....	31
3.2	Visión.....	32
3.3	Política de Calidad.....	32

	12
3.4	Objetivos de Calidad .....32
3.5	Valores corporativos.....33
3.6	Principios .....33
4.	ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN .....35
4.1	Formulario de Observación .....35
4.2	Análisis de Fuentes Secundarias.....36
4.3	Análisis de Fuentes Primarias.....36
4.3.1	Estudio Naturaleza del Proyecto .....37
4.3.2	Estudio Administrativo .....38
4.3.3	Estudio Técnico.....42
4.3.4	Estudio Económico .....45
4.3.5	Estudio Financiero.....48
4.3.6	Análisis de Entrevista.....53
4.4	Análisis general. ....53
5.	PROPUESTA DE MEJORAMIENTO O PLAN DE ACCIÓN .....55
6.	PROYECCIÓN VENTAS DE SERVICIOS .....56
7.	ANÁLISIS FINANCIERO POR TIPO DE ASESORÍA.....57
8.	CONCLUSIONES .....64
9.	RECOMENDACIONES.....65
10.	BIBLIOGRAFÍA.....66
11.	ANEXOS.....67

## GRÁFICOS

<b>Gráfico 1.</b> Estructura Organizacional .....	39
<b>Gráfico 2.</b> Precio del servicio .....	42
<b>Gráfico 3.</b> Continuidad precio del servicio .....	43
<b>Gráfico 4.</b> Costo otros servicios .....	43
<b>Gráfico 5.</b> Estudio de Mercado.....	49
<b>Gráfico 6.</b> Matriz DOFA .....	67
<b>Gráfico 7.</b> Hoja 1. Folleto de Banco Agrario de Colombia.....	68
<b>Gráfico 8.</b> Hoja 2 Folleto Banco Agrario de Colombia .....	69
<b>Gráfico 9.</b> Hoja 4 Folleto Banco Agrario de Colombia .....	70
<b>Gráfico 10.</b> Gráfica de entrevista en asesorías contables en el Sector agropecuario .....	71
<b>Gráfico 11.</b> Logro Institucional Firma de Contadores. FICOASOARIARI.....	72
<b>Gráfico 12.</b> Tarjeta de Presentación. FICOASOARIARI .....	72
<b>Gráfico 13.</b> Facsímil difusión a través de redes sociales.....	73
<b>Gráfico 14.</b> Prospecto para publicidad .....	74
<b>Gráfico 15.</b> Aplicación de Gestión Productiva.....	76

**ANEXOS**

**Anexo. 1.** Formulario Encuesta de servicio..... 75

## 1. INTRODUCCIÓN

El trabajo de investigación que a continuación se presenta tiene por objetivo lograr un posicionamiento de una firma de contadores para la región del Ariari priorizando a las mujeres emprendedoras del sector agropecuario.

Porque se identificó un déficit de asesoría contable y financiera en el sector agropecuario en la región del Ariari siendo este gremio un potencial económico, se establece un plan de asesoramiento para el capital lucrativo que se obtienen estas actividades

Se establece la creación de empresas que brinden soluciones contables en la región, por ende se implementa las asesorías que forman parte fundamental del buen funcionamiento económico como la ley lo establece.

Partiendo de esto se implementa en la región del Ariari un proyecto de asesorías contables y tributarias enfocada a la buena información, ya habiendo realizado los estudios que ameritan, detectando problemas y desorientación en la calidad del asesoramiento e información de las dudas de las personas al presentar sus impuestos y demás requisitos al estado, teniendo que desplazarse a lugares ajenos al municipio para poder acceder a una orientación, siendo esta misma de un mínimo tiempo y por costos muy altos, llevándose con ellos muchas incógnitas que no hay solución.

La contabilidad es la información por la cual una empresa determina sus decisiones referente a la planificación y control, para ser más eficiente los procesos de la empresa por la cual se

fundamentan las decisiones de gerencia y por tanto, las decisiones financieras, esto hace que no hay ninguna actividad económica que no se desarrolle sin un registró o asiento contable, la Firma de Contadores Asociados del Ariari (FICOASOARIARI), brinda un portafolio de servicios, especialmente para cubrir las necesidades de las empresas de la región y personas con interés de emprender conforme los requisitos que se requieren, generando confianza y acompañamiento.

### **1.1 Planteamiento del Problema**

Debido a la constante evolución de las reformas tributarias en el país, identificamos a gran cabalidad las falencias que se encuentra en el Agro de la región del Ariari en la parte de asesorías contables, llevando a que mujeres emprendedoras de bajos recursos no puedan acceder a una asesoría constructiva y de protección de su patrimonio, incurriendo en la mala planificación.

Los contribuyentes del agro de la región presentan prácticas inapropiadas de índole tributaria con las autoridades específicas, municipales, departamentales y nacionales. Es por ello que los contribuyentes actualmente presentan problemas de índole fiscal y administrativo Conllevándolos a un desbalance del desarrollo financiero y jurídico que en efecto son causales de la falta de asesoría y actualización de las reformas tributarias vigentes.

### **1.2 Formulación del Problema**

Déficit en asesoría tributaria en la región del Ariari, los pequeños y mediados agricultores de la región del Ariari, necesitan la compañía de una firma de contadores comprometidos, con calidad y mejora continua para la conducción de su capital para no incurrir en sanciones legales.

### **1.3 Justificación**

Ante el déficit identificado en la región del Ariari a través de una serie de estudios relevantes, únicamente el 13% de las personas que ejercen actividad económica en el sector agropecuario, conocen una entidad de asesorías contables y solo el 8% han utilizado asesoría contable, siendo ellos mismos relevantes en que no han recibido un servicio idóneo. Resaltando que se hace necesario porque toda empresa necesita medir los resultados de lo que se está emprendiendo y de las estrategias que se están implementando, proporciona la información útil para el proceso de toma de decisiones de la empresa en relación con la planificación y control, haciendo más eficientes los procesos de la empresa, permitiendo también cumplir con todas las normativas tributarias que se le exige a una empresa; por eso es vital llevar un orden y control en conjunto de profesionales que organice los aspectos financieros.

Se identificó que no hay una firma de contadores competente en pro del servicio de asesorías contables y financieras al sector agro en la región del Ariari, adicional a ello tampoco existe una firma con enfoque hacia la población femenina, siendo ellas un potencial para promover el desarrollo social y económico de la región, pero estas emprendedoras requieren asesorías contable, de creación de empresa y de los diferentes procesos específicos de asesoramiento contable y financiero.

La Firma de Contadores Asociados del Ariari (FICOASOARIARI), busca asesorar en los procesos tributarios y velar por el patrimonio financiero de los emprendedores agricultores de la región del Ariari.

FICOASOARIARI busca también encausar al direccionamiento a asesoramiento en el proceso transitorio de los cultivos, priorizando los beneficios para las mujeres emprendedoras de la región del Ariari para apoyar el prendimiento a su desarrollo.

## **1.4 Objetivos**

### **1.4.1 Objetivo General**

Realizar el estudio de factibilidad para la creación de una firma de contadores, enfocada en asesorías para el desarrollo empresarial, con énfasis en la población femenina de la región del Ariari del sector agropecuario.

### **1.4.2 Objetivo Específicos**

- Realizar un estudio de mercado para identificar la viabilidad de la creación de firma de contadores.
- Cuantificar el número de usuarias que tendrían acceso a los servicios de asesorías empresariales.
- Establecer convenios capacitación con juntas de acción comunal, el SENA, entidades bancarias y la administración municipal.
- Diseñar una ruta metodológica de Marketing publicitario, aplicando como herramienta las tics, para un posicionamiento en el mercado.

## **2. MARCO DE REFERENCIA Y SISTEMA DE HIPÓTESIS.**

Para evidenciar antecedentes en la región del Ariari se utilizó como fuente de información el Banco Agrario de Colombia, conferencia de Agricapital y la Secretaria de Agricultura y Medio Ambiente. Qué contiene el anexo del banco agrario. (Véase Anexo x)

Se realizó un estudio a los agricultores de la región y a mujeres emperadoras para recopilar que conocimientos tienen frente a la organización de sus finanzas y las diferentes normas que deben cumplir tributariamente.

Con base a la información adquirida por estas entidades se idéntico el déficit en asesorías contables en el ámbito agropecuario.

El sector Agropecuario es un sector que se encuentra en potencia por sus recursos naturales que hasta el momento no se ha aprovechado en su totalidad, contando con etapas de oportunidades y posibilidades con fin productivo socioeconómico.

### **2.1 Marco Teórico**

A lo largo de la evolución de la humanidad hemos visto grandes avances en diferentes campos pero la matemática fue el principio de todo lo contable y financiero con lo que podemos hoy contar, tenemos en nuestro largo recorrido de la línea en el tiempo civilizaciones como lo fueron Egipto, Babilonia y Grecia quienes aportaron las bases fundamentales para lo matemático que fueron

avanzando en campos hasta llegar a la contabilidad, veremos un poco de cada una de ellas. (Pascual, 2013)

**Babilonia 1792 al 539 A.C.** Babilonia estaba en lo que era la antigua Mesopotamia palabra que en griego significa “tierra entre ríos” una ciudad ubicada entre los ríos Tigris y Éufrates los cuales en su época era fuente principal del comercio donde surgieron las primeras culturas se conoce muy poco de esta cultura lo único que se tiene de historia fue antes de la invasión de los persas, que dio origen a los sumerios, esta civilización no fue tan acentuada hasta al menos en el año 4000 al 3200 A.C donde se tienen datos que fue el inicio de la escritura en la historia, luego vino los Acadios civilización que duro desde 2350 al 2220 A.C y como final los Asirios cultura que fue muy estable, natal del corazón de Mesopotamia, se conoce que duro 6.700 años hasta el año 612 a.c, cuando los babilonios tomaron el poder intentando expandirse y tomar más terreno, los babilónicos se les conoce como un imperio que fue grande y próspero. (Jiménez, 2002)

Teniendo ya conocimiento de la escritura ellos desarrollaron dos métodos de escritura diferente al que se encontraba a lo largo del rio Nilo, Tigris y Éufrates. Una escritura cuneiforme basada principalmente en símbolos que los tallaban en tablas de arcilla dejando esto como registro para la historia, sus símbolos no tenían curvas puesto que al grabarlas en la arcilla no era posible, ellos crearon tablas para calcular más fácilmente entre ellas encontramos tablas relacionadas con la multiplicación de recíprocos, cuadrados y cubos los problemas que se pueden evidenciar en ellas son de contratos y prestamos manejando un interés simple tanto como compuesto, en geometría se notaba su gran conocimiento en el teorema de Pitágoras, observado en la tablilla llamada plimpton 322 resolvieron problemas algebraicos, ecuaciones cuadráticas, cubicas y siendo unos de los

pioneros en la medición del tiempo que es la que hasta el día de hoy conservamos, todo su gran avance y conocimiento solo carecía de un cero, no tenían el cero así que para interpretarlo donde iba debían saber en qué contexto de estaba hablando para poder hallarlo (Socialhizo, 2002)

**Egipto 3200 A.C al 1358 A.C.** Una de las civilizaciones más hermosas en sus bellas artes, esta cultura tuvo lugar en el valle formado por el río Nilo recorriendo gran territorio haciéndolo prospero en la agricultura, ganadería y navegación, está dividida en varios periodos que fueron el imperio antiguo, medio y nuevo o también denominados por su ubicación como periodos legendario, tinita, menfítico, tebano. (Grimal, 2002)

**Periodo legendario:** en este periodo gobernaron reyes y servidores de Hurus hijo de Osiris quien era el dios del aire y la tierra se le describe como un dios celeste siendo este el más antiguo y real teniendo forma de una cabeza de halcón se dice que tenía por ojos a el sol y la luna que tiempo después los sacerdotes le adjudicaron el sol a Ra quedando la luna para Hurus en esta periodo las personas Vivian en grupos pequeños luego siendo más grandes para así denominarse “nomos” en este periodo los hechos de gran importancia fue la división de Egipto alto y Egipto medio aparte de los jeroglíficos y la aparición del primer calendario. (Portillo, 2009)

**Periodo tinita:** nombrado así por la gran relevancia que tuvo la ciudad de Tinis, fue una ciudad de Egipto, no se ha encontrado en la actualidad el lugar donde estaba exactamente ubicada siendo esta la capital de las futuras dinastías del periodo protodinastico o pre tinita y nagada, gobernados cada uno de ellos por príncipes y reyes, en este periodo surge el primer faraón conocido oficialmente como Menes o Namer quien unifico los dos imperios de Egipto esto ocurrió según los cálculos en el año 3050 a.C gobernando por 6 décadas según historiadores como Herodoto y

Sincelo, su conquista por unificar los imperios fue a la fuerza pudiéndose observar en la famosa paleta de Namer donde se le observa con una corona golpeando a una persona creyéndose ser un extranjero, aquí se estableció que las mujeres podían ascender al trono igualitariamente que los hombres. (Boyer, 1989. p 7)

**Periodo menefico:** "Esto digo: mi corazón ha salido de mí en silencio y corre hacia el lugar que conoce. Ha partido hacia el sur para ver la ciudad de Menfis. ¡Ojalá pudiera estar con él! Mientras tanto espero que retorne mi corazón y me cuente como es Menfis. Nada puedo hacer mientras mi alma no esté conmigo. Ven a mí Ptah, llévame a Menfis". (Texto egipcio del 1300 a.C.) (López, 2009)

Este periodo llamado así por la capital del bajo Egipto Menfis una ciudad muy hermosa siendo sede principal durante varias dinastías hasta el reinado de Senerife quien la traslado a las llanuras de guiza, en este periodo se empezó a observar el talento que tenían al construir las pirámides de Keops, Kefren y Micerino, se empieza a fomentar la lectura por medio de construcción de varias bibliotecas.

**Periodo Tebano:** llamado así porque tuvo como capital la ciudad de Tebas “la ciudad de las 100 puertas” llamada así por Homero en la Iliada su máximo esplendor tuvo lugar cuando fue centro principal durante seis dinastías observándose en el lado oriental templos, palacios y edificios administrativos y en el lado del occidente estaban las tumbas, y los templos donde hacían cultos a los fallecidos, aquí se construyó el edificio del laberinto que se podían recorrer 12 patios, 1500 salas y un lago artificial de Meris. (Berniger, 1989)

Berniger (1989), relata que ya en el periodo del apogeo donde obtuvo su máxima expansión gracias a los faraones Tutmosis, El Grande y Ramsés II quienes después de muchas batallas lograron la victoria haciendo este imperio más fuerte hasta el periodo de la decadencia donde la lucha entre dinastías de alto y bajo Egipto debilitaron la cultura egipcia, haciendo que las conquistas para los persas fueran en fin de ellos comandado por Alejandro El Grande de los griegos, Octavio de los romanos y Cambises de los persas todos juntos derrotaron en esa entonces a la reina Cleopatra en la batalla conocida como batalla de Actium Egipto fue la mayor civilización tecnológica de la antigüedad, sus triunfos y la inteligencia ayudo que esto fuera así. (p, 172)

Ellos tenían unos conocimientos matemáticos indiscutiblemente muy avanzados, dominaron los números y sus operaciones, conocieron los números naturales y los racionales, aparte de esto conocieron la aproximación de pi (insertar símbolo) consiguiendo así que el fuerte de ellos fuera la aritmética, su sistema numérico era decimal por yuxtaposición, gracias al hallazgo de papiros Rhind y el de Moscú se observa allí planteamientos de problemas, su operación y finalmente la solución, también sus conocimientos geométricos eran admirables, a partir de dichos conocimientos se construyó las pirámides, la cultura egipcia y babilónica fueron los precursores para la geometría griega, formando así los primeros matemáticos como Tales de Mileto y Pitágoras entre otros quienes viajaron primero por estas ciudades para así luego realizar sus papiros.

**Grecia 1.200 a.c al 2.700 a.c.** Esta fue una civilización helénica que tuvo origen a partir de las culturas cretense y micénica. Los griegos fue una cultura brillante considerándoseles como los padres de la filosofía y los primeros científicos, se conoce que intentaron dar explicaciones racionales a los hechos naturales que acontecían, consideraban lo más primordial la educación por encima de todo, acentuándose especialmente en Atenas. (Profesor en Línea. , 2010)

En el campo que más se les recuerda hasta el día de hoy avanzaron considerablemente en el planteamiento del universo y la naturaleza, sobresaliendo importantes autores o figuras como Sócrates, Platón etc. A pesar de que las matemáticas ya habían sido avanzadas por imperios o culturas anteriores como los babilonios y egipcios, los griegos mejoraron la práctica en lo que ya estaba establecido, y su preocupación mayoritaria fue encontrar la naturaleza de los números, los objetos convirtiendo así las matemáticas como una ciencia racional, estructurada con propiedades que fueran demostrables.

La contribución de los griegos fue un avance importante en la prehistoria pasando por el renacimiento, creando escuelas matemáticas por Tales de Mileto (en torno al 600 a.c) esta escuela fue la primera en centrarse en el estudio geométrico especialmente atribuyéndoseles los primeros teoremas geométricos conocidos en la historia, luego se fundó la escuela pitagórica (550 a.c) a esta le atribuyen muchos descubrimientos matemáticos entre ellos el más conocido “teorema de Pitágoras”, siendo el ultimo mayor influente matemático en la historia, Arquímedes (285 a.c) se le atribuye el cálculo de  $\pi$ , las aproximaciones sucesivas, volumen de los cilindros, las esferas y centros de gravedad. (Wikipedia. Cultura de Grecia., 2009)

Según los investigadores e historiadores, deduciendo sobre los documentos encontrados a los babilonios, egipcios y griegos constituyen un objeto de primordial importancia en la contabilidad haciéndose notable en las actividades diarias de compra y venta, préstamos y demás ejercicios que transcurrían, es por ello que observamos la contabilidad siempre presente en todo lugar y todo momento, lógicamente no tan segmentada como se encuentra en el día de hoy, pero si se ha expresado a lo largo del pensamiento del hombre tratando de cuantificar los elementos para así tener un registro ya que el hombre todo no lo guarda en la memoria.

En la edad media podemos dar cuenta que nace la necesidad de cuantificar, registrar sus bienes y propiedades, ahí es donde la contabilidad es una herramienta fundamental usada para todo lo anterior, haciendo que su evolución fuera más favorable día tras día junto con las civilizaciones, observado en las más de 300 tablillas en arcilla que reflejaban los movimientos hechos en la historia.

Podemos observar que en estas culturas muy influyentes desde la invención de la escritura, para la matemática fue los pilares para resolver multiplicación y sumas, llevando así que esto se aplique en diferentes campos de nuestra vida cotidiana, contablemente desde la generación de balances, estados de resultados, presupuestos, costes o hacer una simple deducción de un interés simple o compuesto,

## **2.2 Marco Conceptual**

**Segmento:** Parte de una clase o grupo que presenta caracteres particulares.

**Vulnerabilidad:** Vulnerabilidad es la cualidad de vulnerable (que es susceptible de ser lastimado o herido ya sea física o moralmente).

**Prioritario:** Que tiene prioridad o preferencia respecto de otra cosa.

**Innovar:** renovar o mejorar algo a tal punto de parecer nuevo.

**TIC:** Las Tecnologías de la Información y la Comunicación, también conocidas como TIC, son el conjunto de tecnologías desarrolladas para gestionar información y enviarla de un lugar a otro. Abarcan un abanico de soluciones muy amplio. Incluyen las tecnologías para almacenar

información y recuperarla después, enviar y recibir información de un sitio a otro, o procesar información para poder calcular resultados y elaborar informes.

**Viabilidad:** refiere a la probabilidad que existe de llevar aquello que se pretende o planea a cabo, de concretarlo efectivamente.

**Falencia:** engaño o error, carencia o defecto de alguna cosa.

**Índole:** Carácter o condición natural propia de cada persona, que la distingue de los demás.

**Contribuyentes:** aquella persona física o jurídica en la que recae el impuesto o tributo.

**Acentuado:** que está muy marcado o destacada o resulta muy diferenciado

**Cuneiforme:** que tiene forma de cuña

**Recíprocos:** Que se da o se dirige a otro y que a su vez se recibe de este en la misma medida.

**Legendario:** Que es muy famoso y sobresale entre los de su género hasta tal punto que ha entrado a formar parte de la historia o se ha convertido en un modelo digno de imitar.

**Jeroglíficos:** es un tipo de escritura en el cual las palabras no se representan con signos alfabéticos o fonéticos.

**Apogeo:** Momento o situación en que algo llega a su máximo grado de perfección, intensidad o grandeza.

**Yuxtaposición:** Poner una cosa junto a otra sin interposición de ningún nexo o elemento de relación.

**Racionales:** en las matemáticas se conoce el concepto de números racionales para hacer referencia a aquellos indicadores que permiten conocer el cociente entre dos números enteros.

**Déficit:** Situación de la economía en la que los gastos superan a los ingresos.

## **2.3 Marco Temporal**

Conforme como va transcurriendo el tiempo se presenta la necesidad de adquirir unas asesorías contables en la región, que a corto y mediano plazo sería muy favorable para los emprendedores, evitando el desplazamiento a lugares lejanos que impiden la buena participación de los sujetos a la hora de tributar como lo contempla la ley. Con base a esto el día 23 de abril del año 2016 se decide poner en marcha un proyecto investigativo quien va dirigida primeramente por la Corporación Unificada Nacional de Educación Superior (CUN), comprendiendo el periodo de enero a abril del 2016 a partir de esto se realiza el proceso investigativo correspondiente en la región del Ariari exactamente en granada, observando el déficit en las asesorías contables.

## **2.4 Marco Espacial**

De acuerdo con el problema de servicios en la asesoría contable se establece que el marco de la investigación será realizada en la región del ariari comprendiendo el sector urbano y rural, basándose en las estadísticas generadas a partir de entrevistas recientes, así observa el mal funcionamiento en las asesorías contables y tributarias de la región comprendida del periodo enero a abril del presente año.

## **2.5 Diseño Metodológico**

### **2.5.1 Tipo De Estudio**

Conocer la necesidad que presenta en el área escogida para la recolección de información, incluyendo veredas cercanas, suplir a cabalidad las expectativas, una buena atención al cliente, y contar con profesionales de primera mano se establece como objetivos primordiales.

Es importante coordinar el desarrollo de los habitantes de la región evitando la información mal suministrada ofreciendo un acompañamiento seguro y confiable en la prestación de este servicio. Al paso del tiempo la necesidad de estar innovando, creando y actualizando se ve reflejada desde la invención de la escritura y los números, cada civilización o cultura implemento y apporto para que la contabilidad como se conoce en este siglo XXI, fuera una herramienta útil, necesaria y oportuna generando. Las asesorías contables y tributarias son de vital importancia en nuestro sector financiero a medida que van creciendo y fundando nuevas empresas esto se hace de mayor importancia, tomando como referencia la matriz DOFA podemos partir en la creación de un buen portafolio de servicios. **(Ver anexo Grafica 1)**

### **2.5.2 Método de estudio**

La investigación realizada abarca lo cualitativo y cuantitativo para así ser aplicada a un sector específico de la población, ya que a través de la implementación del conocimiento adquirido se obtuvieron resultados favorables, para así tomar decisiones, estrategias y finalmente dar solución al problema identificado.

### **2.5.3 Método de recolección de información**

La implementación de entrevistas en la región del Ariari para poder identificar detalladamente el problema que se presenta en las asesorías contables y tributarias, arroja una información oportuna y confiable para tomar decisiones en la problemática encontrada.

#### **2.5.4 Fuentes de Información**

**Fuentes primarias.** Identificando el déficit en las asesorías contables y tributarias de nuestra región, se implementó técnicas para recolectar la información realizando una exhaustiva observación apoyándonos en entrevistas con base a esto, se toma como referencia para realizar de primera fuente las técnicas de recolección de información realizadas a las personas del sector tributario y agro de la región, participando en conferencias del sector agrónomo para poder generar ayuda a las mujeres emprendedoras, dejando como centro de investigación el sector de granada y así complementando nuestra fuente de información a través de los Folletos y cartillas facilitados por el Banco Agrario de granada meta, quien de primera mano apoya los agricultores, dando más facilidades a las mujeres. **(Ver anexo Grafica 2.)**

**Fuentes Secundarias.** El informe que arroja las entrevistas, los seminarios y los folletos facilitados por el banco agrario se hace una síntesis del problema que se presenta en el área, con base a esto se puede decir que la necesidad de las asesorías contables es de vital importancia para el desarrollo del proyecto nivel Ariari.

#### **2.5.5 Población, Universo y Muestra.**

La población del municipio de Granada – Meta cuenta 63.451 habitantes un aproximado de la proyección de población año 2016 según el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE) responsable de la planeación, procesamiento, análisis y publicación de estadísticas oficiales en Colombia, con base a esto se deduce que es una población finita de acuerdo a los parámetros establecidos, se tomó los pertinentes métodos de estudio entrevistando el sector de

interés a mejorar, siendo ellos los participantes del sector agro de la región y entre ellos contando con mujeres emprendedoras. (Alcaldía Granada., 2016)

### **3. OBJETO DE LA INVESTIGACIÓN**

El propósito de la investigación es realizar los estudios de factibilidad, para analizar la viabilidad de la creación de la firma de contadores, la cual se propone brindar y hacer llegar al Agro de la región del Ariari un servicio de asesorías contables, eficaz y ecuánime, que permitan a pequeños y medianos agricultores llevar y presentar un control de su capital, bajo el marco de legalidad.

Por otra parte se pretende estimar la n demanda potencial del servicio en la población objeto para la captación de emprendedores de la región con referencia al asesoramiento contable y eficaz.

#### **3.1 Misión**

Somos una firma de contadores con capital privado, comprometidos con el asesoramiento tributario de las pequeñas y medianas empresas con el objetivo de brindar un servicio relevante, con excelencia y ecuánime; de clase potencialmente financiera para la región del Ariari, con responsabilidad social apoderándonos de los hombres y mujeres del campo, con especial vocación de atención por las mujeres emprendedoras del sector agropecuario, brindando acompañamiento profesional en el área contable con nuestro equipo humano comprometido, innovador y eficiente.

### **3.2 Visión**

Ser reconocida en el 2025 como la firma de contadores líder a nivel de calidad en asesoramiento tributario, por su compromiso, excelencia y ecuánime en servicio, con valor económico y social priorizando el servicio a las mujeres emprendedoras de la región del Ariari.

### **3.3 Política de Calidad**

Nuestro compromiso en la mejora continua del sistema de gestión de asesoramiento tributario enfocado en la continua satisfacción de nuestros pequeños y medianos emprendedores.

Nuestra meta social es lograr que las mujeres emprendedoras construyan y formalicen pequeñas y medianas empresas con el objetivo de satisfacer al 100% sus expectativas de nivel tributario.

Todo nuestro sistema de gestión esta previamente delineado, estandarizado y acreditado bajo el marco de la legalidad de la constitución tributaria y las normas internacionales de información financiera (NIF), para realizar una asesoría de calidad.

### **3.4 Objetivos de Calidad**

- ✓ Alcanzar la satisfacción de nuestros clientes brindando un servicio de calidad, humano y acertado.
- ✓ Mejorar la rentabilidad de la firma.
- ✓ Mejorar continuamente la calidad y eficacia de nuestros servicios.

### 3.5 Valores corporativos

**TRANSPARENCIA:** proceder de forma objetiva, clara y verificable.

**INTEGRIDAD:** buscamos imparcialidad, procediendo con justicia e impactando socialmente, siendo inclusivos con la mujer.

**COMPROMISO:** contribuimos al desarrollo micro empresarial de la región partiendo de la individualidad, hacia la colectividad con la justa finalidad de brindar un servicio de calidad, compromiso y eficiencia.

**RESPECTO:** consideración con los intereses colectivos, reconociendo la diversidad individual con la cualidad de brindar el servicio de calidad que merecen los emprendedores.

**ADAPTABILIDAD:** somos capaces de asumir circunstancias que implique la desestabilidad del patrimonio de nuestras emprendedoras, aplicando nuestro profesionalismo, utilizando nuevas experiencias para un desarrollo sostenible ascendiendo en buenas prácticas para la efectividad del servicio.

### 3.6 Principios

- ✓ Brindar un servicio a la medida de los clientes buscando generar exclusividad.
- ✓ Mejora continua del servicio con la finalidad de brindar un servicio oportuno de calidad y acertado.
- ✓ Participación en el compromiso social de la región del Ariari principalmente con las mujeres emprendedoras.
- ✓ Acrecentar el nivel de calidad de nuestros servicios.

- ✓ Implementación de la innovación de nuestros procesos de gestión, así mismo la actualización continua, avanzando a nivel profesional y tecnológico en la mejora y competitiva del servicio de nuestro proceso de gestión.
- ✓ Obtener una alta acogida en el sector agropecuario como garantizar de crecimiento y competitividad.
- ✓ Brindar calidad de ambiente laboral a nuestro equipo de profesionales velando por su seguridad, fiscal, social, emocional, apoyándolos en su crecimiento y desarrollo profesional y personal.

#### **4. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN**

De acuerdo a la información obtenida anteriormente en modelo de matriz DOFA, se puede identificar tanto cualitativa como cuantitativamente que es un proceso de investigación oportuno que ayuda a identificar posibles riesgos o amenazas e implementación de mejoras para obtener un buen desempeño en los servicios prestados por la firma de Contadores.

Al observar y hacer el debido seguimiento con la matriz DOFA se logró determinar, la falta que hace una empresa que se dedique a las asesorías contables en el sector agropecuario que ayude a todos los agricultores, priorizando en las mujeres emprendedoras que también se dedican al sector agropecuario y son ejemplo de vida gracias a su emprendimiento, permitiéndonos enfatizar y complementar el proceso de investigación realizando entrevista a los principales gremios del sector agropecuario para garantizar y avanzar con el objetivo propuesto por la empresa, de ayudar al sector del agro en asesorías contables y tributarias.

##### **4.1 Formulario de Observación**

De acuerdo el objetivo de la empresa y la información recolectada con la realización de entrevista sobre el conocimiento que poseen en el proceso contable, tributario y la organización de su capital, a los principales gremios de la región del Ariari del sector agropecuario.

Con la información obtenida, se evidencia el déficit que presenta el sector agrario en procesos contables, tributario y organización de su capital, debido que las firmas que existen en la región no realizan un asesoramiento continuo, veraz y oportuno a los tramites que el agricultor necesita para el óptimo desarrollo de la presentación de los documentos que se deben presentar a los entes municipales y departamentales.

También se evidencia la gran afluencia de la participación de las mujeres emprendedoras en el sector del agro, dispuestas a aprender y seguir comprometidas con el crecimiento de su empresa y el crecimiento de su capital. (Ver en anexo grafica 3)

#### **4.2 Análisis de Fuentes Secundarias.**

Analizando el informe que arrojo los procesos de investigación se realiza una síntesis del problema que se presenta en el área contable, con base a esto determina la necesidad de las asesorías contables, tributarias y financiera son de vital importancia para el desarrollo y el crecimiento de una empresa.

Es por esto que realizadas las fuentes utilizadas permitieron un amplio concepto de los procesos que se deben de implementar en el sector agropecuario para ayudar a todos los agricultores y en especial la mujer emprendedora.

#### **4.3 Análisis de Fuentes Primarias**

Identificando el déficit en las asesorías contables y tributarias de la región del Ariari, se implementó técnicas para recolectar la información realizando una exhaustiva observación

complementando con entrevistas a las principales asociaciones del sector agropecuario, de la región, asistiendo a Conferencias Agro financieras que ayudan al desarrollo de todos los agricultores, permitiendo realizar un enfoque a las mujeres emprendedoras de la región del Ariari.

#### **4.3.1 Estudio Naturaleza del Proyecto**

Para la realización del proyecto se tomó como iniciativa crear una empresa nueva, innovadora que ayude en el desarrollo de la región.

**Proceso creativo:** Se tomó como referencia el sector agropecuario, debido que este sector, se encuentra cada día en evolución y transformación, haciendo de este sector un gran mercado para el crecimiento de una firma de contadores.

**Lluvia de ideas:** realizar una firma de Contadores que realicen la prestación de servicio de asesorías contables y tributarias para todo el sector agrícola.

**Ideas del equipo seleccionadas, idea seleccionada:** una vez analizada la idea de crear la firma de contadores enfocada en el sector agropecuario, se determina priorizar a las mujeres emprendedoras que ejercen esta actividad económica.

**Descripción de la idea:** realizar una Firma de contadores para el asesoramiento contable y tributario en la región del Ariari en pro del desarrollo agropecuario y de cada mujer emprendedora que requiera un asesoramiento continuo en procesos contables.

### 4.3.2 Estudio Administrativo

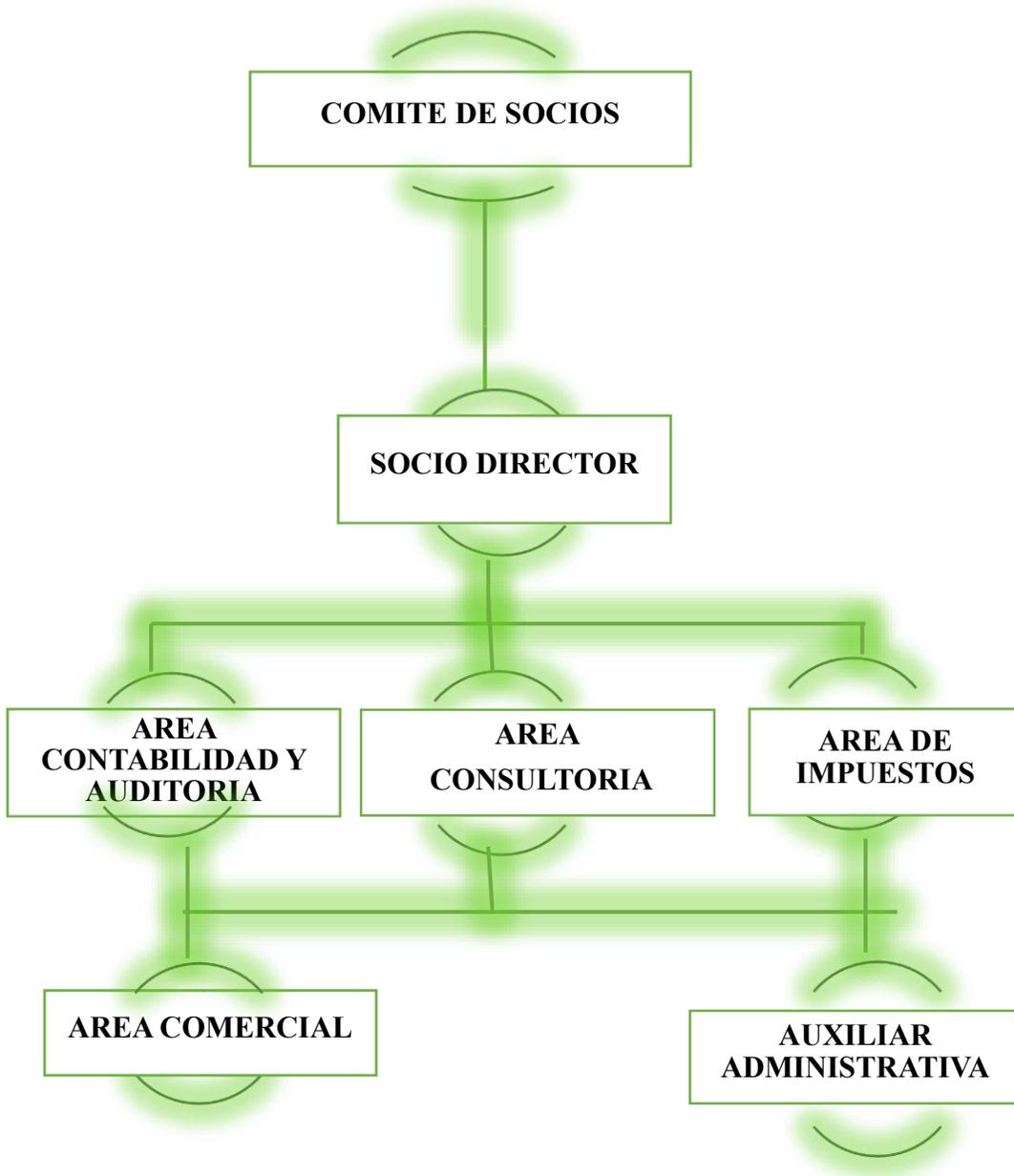
#### **Ventajas Competitivas:**

- Alianzas corporativas para complementar la asesoría contable.
- Implementación de tecnología de punta para la innovación en el sector contable.
- Ubicación estratégica del establecimiento.
- Precios manejables del servicio para la diversidad de clientes.
- Calidad del servicio.
- Portafolio de servicio estandarizado.
- Experiencia.
- Talento humano.

**Análisis de la industria:** de acuerdo a la información obtenida a través de cámara de comercio de Granada, se logra identificar que durante los últimos 5 años existen cinco empresas legamente constituidas dedicadas al asesoramiento tributario.

Las firmas de contadores están potencialmente dominadas por pequeñas y medianas empresas de diversos sectores económicos. Las firmas cuentan con una remuneración rentable y justa de sus honorarios.

De igual manera las empresas están siendo beneficiarias de servicios de asesoramiento tributario a un precio justo.

**Estructura Organizacional:***Gráfico 1.* Estructura Organizacional

- **Funciones específicas por puesto :**

- ✓ **Comité de socios:** crear programas informáticos y de capacitación para los actuales socios de la firma.
  - Potestad de determinar despidos, retiros o expulsiones de los socios.
  - Toma de decisiones que impliquen un cambio a la firma.
- ✓ **Socio director:** crear públicamente la firma de contadores.
  - Presentar estrategias de negocio al comité de socios.
  - Toma de decisiones para la obtención de buenos resultados en pro de la firma.
  - Velar por el funcionamiento veraz y eficaz de la firma.
- ✓ **Área de contabilidad y auditoría:** captación y registro de las operaciones financieras, para la fiscalización de los activos, ingresos, costos, gastos y demás que permita medir la eficacia de la entidad auditada.
  - Utilizar las políticas, normas, sistemas y procedimientos específicos para garantizar el servicio.
  - Pasar por escrito, aclarar definir y asignar responsabilidades a funcionarios.
- ✓ **Área de impuestos:** captación de la información contable emitida por el área de contabilidad y auditoría.
  - Implementar y crear métodos de ahorro de cualquier suma, en la primer etapa de cualquier proceso.
  - Solicitar reembolso por los impuestos pagados en exceso.

- Actividades inherentes al cargo, establecidas por su superior.
- ✓ **Área de consultoría:** brindar asesoría y acompañamiento a nuestros clientes.
- Participar en eventos para el reconocimiento de nuestra firma.
- Asesorar sobre las alianzas corporativas que benefician al cliente.
- Asistencias contables.

- Actualización tributaria.
- ✓ **Área comercial:** encargada del análisis de mercado.
- Estudio de estrategias de mercado y presentar al socio director.
- Establecer relaciones y convenios con entidades que brinden a la firma cumplimiento del servicio.
- Capturar clientes nuevos y a clientes antiguos.
- Informar a los clientes sobre los avances de la firma y los nuevos servicios.
- Actualización de las redes sociales de la firma.
- ✓ **Auxiliar administrativo:** recepción de documentación e información.
- Agendar citas.
- Informar a sus superiores toda la información que llegue al correo corporativo.
- Servicio al cliente.
- Recepción de llamadas.
- Digitación de documentos
- Apoyo general en toda el aria administrativa.

- **Captación de Personal:** Se inicia el proceso al momento que existe la necesidad en la empresa bien sea de un puesto existente o de la nueva creación del puesto, determinar cuándo se reciben los antecedentes de los futuros candidatos a ocupar la vacante en la firma.

Se establece un formato de solicitud de personal para la búsqueda del mismo.

- **Reclutamiento:** El método de reclutamiento se realizara de manera externa, es decir candidatos disponibles o empleados en otras organizaciones son candidatos reales o potenciales.

Para la búsqueda de los colaboradores se realizaran:

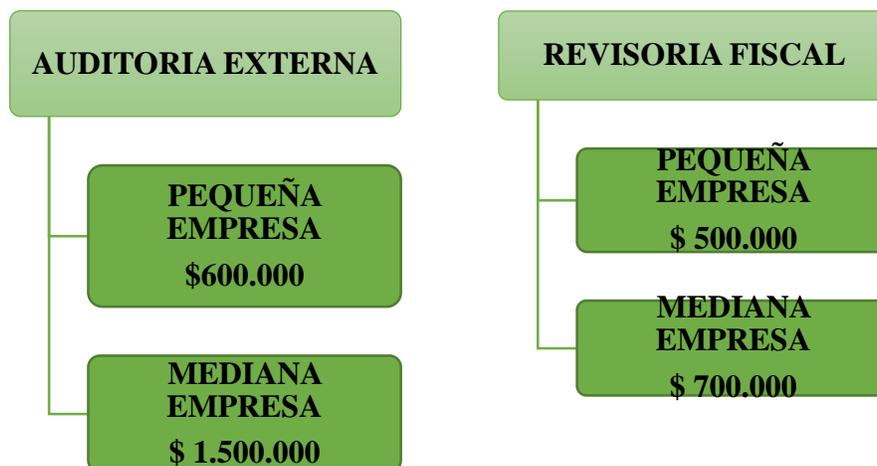
- Avisos en agencias de empleo.
- Carteles o voz a voz.
- Convenios con Universidades e instituciones Tecnológicas.

39

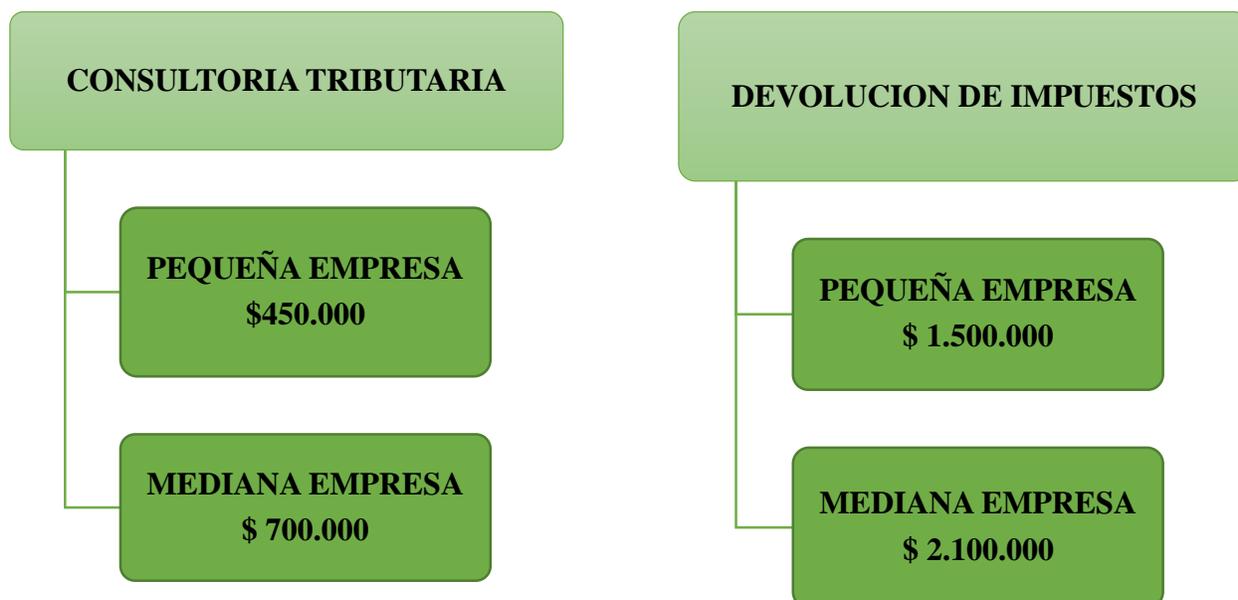
#### 4.3.3 Estudio Técnico

- **PRECIO DEL SERVICIO:**

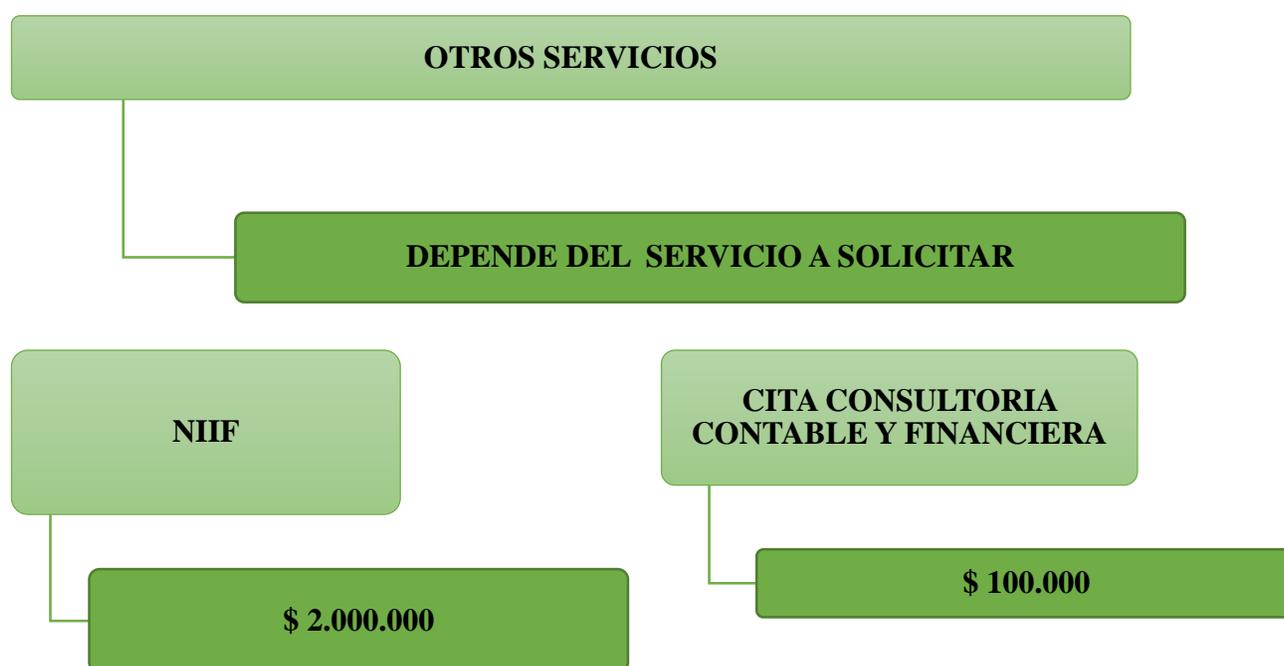
Gráfico 2. Precio del servicio



**Gráfico 3.** Continuidad precio del servicio



**Gráfico 4.** Costo otros servicios



Los precios estandarizados están sujetos a cambios, según la proporción del servicio requerido.

- **PROMOCIÓN DEL SERVICIO:** Se realizará la promoción del servicio a través del área comercial en acompañamiento de medios de comunicación como:

- Televisión
- Radio
- Revistas
- Periódico
- Sitios virtual

- **PUBLICIDAD**

- ✓ **Logo:** ver anexo Grafico 4.
- ✓ **Lema:** Una Entidad dedicada al servicio de calidad.
- ✓ **Nombre de la Empresa:** Firma de contadores Asociados dela Región del Ariari (FICOASOARIARI).

- ✓ **Spot publicitario:**

Se realizaran diferentes métodos de publicidad:

- Brochure de servicios
- Afiche de calendario tributario
- Tarjetas de presentación
- Redes sociales
- Correo electrónico (Ver anexo grafico 5)

**Equipo E Instalaciones:**

Se utilizara la tecnología y aplicativos idóneos para prestar un servicio comfortable.

## **Equipos y Material**

- Computadores
- Celulares corporativos
- Software contables modernos
- Internet

### **Ubicación de la Empresa:**

La empresa se encuentra ubicada en la Calle 15 número 14 – 10 barrio centro, Granada, Meta.

#### **4.3.4 Estudio Económico**

A continuación determinaremos el monto de los recursos económicos necesarios para la creación de la firma de contadores.

- **Aplicación Económica de Inversión Inicial:**

Aporte de socios:

Primer socio realizara un aporte de \$ 10.000.000 en efectivo.

Segundo socio aportara: \$ 20.000.000 en efectivo y \$ 15.000.000 en equipo de cómputo.

Tercer socio aportara: \$ 15.000.000 en efectivo y \$ 2.000.000 arrendamiento

Teniendo así un total de inversión \$ 45.000.000

- **Aplicación Económica de Gestión Administrativa:**

- ✓ Comité de Socios: Honorarios 4 %
- ✓ Socio Director: \$ 2.680.000
- ✓ Área de contabilidad y Auditoría: \$ 1.800.000
- ✓ Área de impuestos: \$ 1.000.000
- ✓ Área de consultoría: \$ 1.600.000
- ✓ Área comercial: \$ 950.000 más comisión del 1.2 %
- ✓ Auxiliares Administrativos: \$ 850.000

**Aplicación Económica de Gestión Productiva:**

En los anexos observara el modelo de aplicación económica de gestión de productiva, esta gestión inicia con el cliente, el cual es representado por el área comercial y finaliza con el cliente, por esta razón el cliente aparece tanto en la parte izquierda como en la derecha.

En segundo lugar a parecen los requisitos del cliente, el servicio que el cliente solicita, el cual es la base para el diseño y desarrollo del servicio para suplir esta necesidad.

Este modelo destaca la importancia acerca de la satisfacción de los clientes, esta y otras mediciones son parte fundamental del desempeño de la gestión productiva.

El modelo de aplicación económica de gestión de productiva inicia en el bloque de planificar, donde el primer paso (diseño y desarrollo de los servicios) busca conseguir diseños sencillos y eficaces donde se consiga la máxima calidad del servicio.

Un vez se establezca las características del servicio, se pasa a determinar cómo se aplicara el servicio, es decir, el diseño del proceso.

La distribución de funciones de la organización en las estaciones de trabajo, la cual debe seguir un flujo del servicio para ir complementando el servicio final.

El área de comercial lleva acabo la planificación de la producción el plan maestro del servicio, ya que esta área es la que puede identificar y sabe a grandes rasgos el tiempo, cantidad y la clase del mismo servicio. Se toma como base el plan de producción para efectuar el plan de producción agregada para prestar el servicio en periodos mensuales o trimestrales.

Inicia la programación del servicio, comprende la cantidad y el tiempo, programación detallada de la capacidad por centro de trabajo; el resultado de la programación del servicio es la asignación de labores a cada área, cada una con un tiempo planificado y finaliza con la entrega del servicio.

La orden de programación del servicio da inicio a las operaciones del servicio, deben adaptarse rápidamente a las variaciones del servicio.

Para conseguir que las operaciones del servicio sean niveladas a la hora recibir y adaptarse a las variaciones del servicio solicitado, se requiere la estandarización de las operaciones la cual comprende el manejo del ciclo del servicio para lograr el equilibrio entre todos los procesos.

El control del servicio compara las medidas de ejecución del servicio con las previsiones tales como tiempos del servicio, estas actividades de control apuntan a mejoras de gestión del servicio.

Medición de la eficacia permite identificar si la gestión de servicio debe incurrir en mejoras de su gestión, por esto la medición lleva la flecha hacia la parte superior indicando la mejora continua.

El modelo de aplicación económica de gestión productiva presenta de manera sistemática las variables que intervienen el proceso productivo del servicio, el cual es usado para brindar un mejor servicio dependiendo la solicitud de los clientes. (Ver anexo grafica 6)

#### **4.3.5 Estudio Financiero**

**Concepción de la idea inicial.** Constituye las bases fundamentales de una asesoría contable y tributaria con enfoque a toda la población del Ariari teniendo en cuenta el difícil de la poca y mal información contable y financiera que ha recibido el sector agropecuario.

## Mercadeo

Empresa de servicios enfocada en asesoría contable y tributaria para suplir las necesidades de asesoramiento tributario de pequeñas y medianas empresas principalmente del sector agropecuario.

## Estudio Técnico

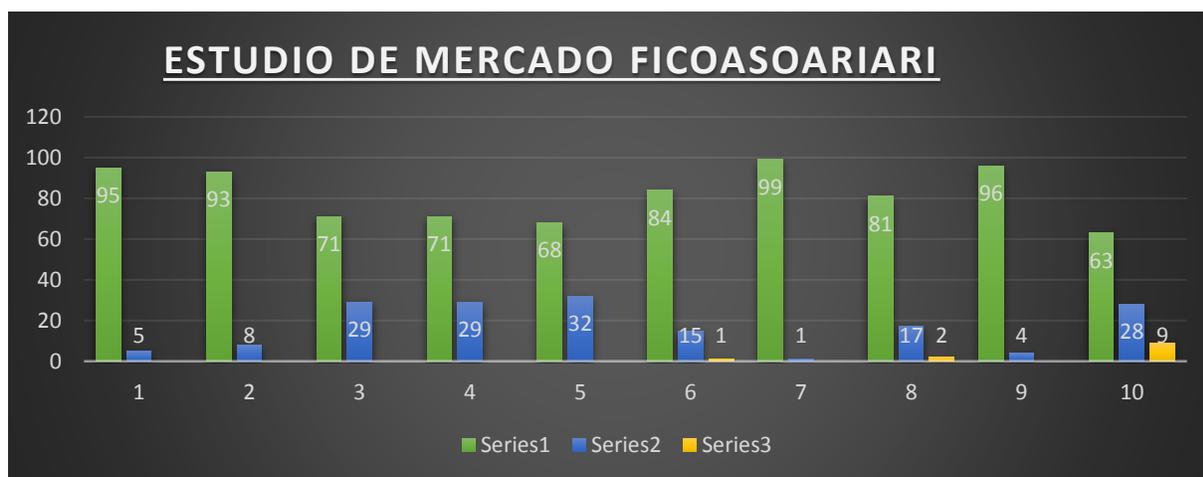
A continuación se relaciona los servicios que ofrece la firma: auditoria interna, revisoría fiscal, consultoría tributaria, devolución de impuestos, normas internacionales, consultoría contable y financiera; con precios asequibles para las pequeñas y medianas empresas, cuando estos requieran de nuestros servicios. Reconocidos en su mercado como una entidad confiable y de calidad.

## Aspectos financieros

Logra prestar sus servicios con la más alta calidad por la reconocida suma financiera de \$45.000.000 millones de pesos realizada de aportes de sus socios para la constitución de la misma, adquiriendo así equipos tecnológicos y software contables última generación tecnológica.

## Análisis e interpretación de datos

*Gráfico 5.* Estudio de Mercado



En el desarrollo de la investigación es muy importante el análisis de los datos recolectados, una vez recolectados y habiendo tabulado la información recogida aplicada a 100 personas del sector comercial se puede decir que el 95% de las personas conocen una entidad en el sector que prestan el servicio de asesorías contables, el 93% de ellos ha necesitado de un servicio contable por lo menos una vez en la vida, el 71% se siente satisfecho con el precio del servicio, de esta misma manera el 71% ha tenido un servicio de calidad, 68% creen que el valor del servicio fue adecuado, y el 84% conoce más de 5 personas y menos 15 quienes prestan el servicio.

Se interpreta que el sector contable en la región del Ariari presenta una actitud favorable, frente al servicio y el precio en el que se está ofertando en el mercado, de esta manera se observa una fuerte competencia en las asesorías contables, llevándonos a tener una debilidad en nuestra matriz FADO, obligándonos a generar innovación en la oferta de nuestros servicios contables.

### **Estrategia Precio, Producto y Distribución**

#### **Precio**

Con la finalidad de que nuestros clientes obtengan calidad del servicio, garantía del servicio, reducción de incertidumbre y satisfacción con el servicio, se fidelicen clientes y/o vuelvan a adquirir el servicio, y comprensiblemente buscando rentabilidad para nuestra empresa fijaremos un precio independiente basado en la estrategia de precios de penetración.

#### **Servicios Ofertados**

De acuerdo al análisis y conclusión de los datos anteriormente expuestos, podemos concluir sobre una estrategia, precio, producto y distribución de los servicios que prestamos.

Nuestro portafolio integral de servicios (auditoría externa, revisor fiscal, consultoría tributaria, devolución de impuestos, normas internacionales, consultoría contable y financiera) y administración de información relevante y confidencial, se ofrecerá principalmente a las PYMES del sector agropecuario de la región del Ariari, por medio de dos canales de distribución, manteniendo un precio asequible y competitivo.

### **Canal de Distribución**

Teniendo en cuenta que los servicios de FICOASOARIARI están dirigidos principalmente a las PYMES del sector agropecuario de la región del Ariari, y que la competitividad es significativa en la región, utilizaremos dos canales de distribución con la finalidad de extender la cobertura del marketing. Los dos canales son los siguientes.

**Minoristas o detallistas**, es importante que quien adquiere el servicio conozca y se familiarice con quien le está brindando el servicio.

**Agentes y corredores**, es importante tener este canal ya que los agentes o corredores devengan por sus comisiones, esto quiere decir que ellos se van a interesar en promocionar y vender el servicio eficazmente.

### **Estrategia de Comunicación, Promoción y Servicio**

La estrategia a desarrollar por FICOASOARIARI se encuentra dividida en tres factores, los cuales corresponden a los siguientes:

#### **Comunicación**

Para impactar en el servicio que se presta por el bufete, se realizara diferentes anuncios publicitarios en radio, televisión local y publicidad visual, con el propósito de llegar a cada PYMES que requiera el servicio de asesorías, generando un trabajo de transparencia. Logrando ser reconocidos y a su vez generando un impacto de carácter positivo nivel profesional.

Además de esto se manejaran diferentes estrategias con diferentes convenios de acuerdo a la necesidad que se vaya generando en el mercado.

### **Promoción**

Se cuenta con precios asequibles a todas las PYMES que requieran el servicio de la firma y pretendan llevar de forma organizada, estandarizada y legalizada su situación contable y financiera.

Para esto se realizan diferentes tipos de publicidad entre ellos redes sociales, perifoneo, tarjetas de presentación y brochure empresarial donde informares sobre algunas promociones sobre los servicios que prestamos.

### **Servicio**

Los servicios que se prestaran son enfocados en la nueva economía, en las nuevas prácticas contables, sus reformas tributarias actualizadas con sus correspondientes leyes, estatutos y demás anexos que se requiera llevar en el manejo de la contabilidad. Principalmente los servicios que se prestaran son:

- Revisoría Fiscal
- Auditoria Externa
- Consultoría Tributaria
- Devolución de Impuestos
- NIIF

- Consultoría Contable y Financiera
- Otros

#### **4.3.6 Análisis de Entrevista**

Con la Realización de las entrevistas a diferentes Asociaciones del sector Agropecuario, se logró identificar, la inconformidad de los agricultores, por la falta de colaboración en el proceso de asesoría contable, financiera y procesos contables.

Según lo manifestado por las asociaciones entrevistadas, Empresa Asociativa Garzón Apache (ASOGARZONAPACHE), Agricultores de la cadena productiva de Plátano del municipio de granada (ASOPLAGRAN), Asociación Mujeres Rurales Emprendedoras del Ariari (M.R.E.A), Asociación de Productores y Comercializadores del Ariari (ASPROMERCAR), el sector agropecuario se encuentra en crecimiento, llevándolos a realizar manejos de capital inadecuados, demora en la entrega de la documentación correspondiente que se debe de presentar ante los entes Municipales y departamentales, creando un déficit en procesos de entidades bancarias.

#### **4.4 Análisis general.**

Realizado el análisis correspondiente a la investigación, en el proceso de entrevista, consultoría en entidades financieras y diferentes fuentes de información, se determina que el proceso de asesorías en la región del Ariari se encuentra en punto de déficit debido que no se ejerce por completo el acompañamiento a las personas que requieren del servicio.

Para el sector agropecuario se evidencia gran dificultad para los agricultores el manejo de su capital, orientación al ahorro, al procesos a realizar para crear una empresa y la orientación específica y constante de informar los debidos formatos tanto tributarios, como los requerimientos de la solicitud de créditos.

Teniendo en cuenta la evolución de las normas contables y tributarias los agricultores y mujeres emprendedoras, sienten la necesidad y aprobarían con gran entusiasmo una firma de contadores que se preocupen por el bienestar de asesorarlos correctamente, generando en el sector agrario confianza y desarrollo económico.

## **5. PROPUESTA DE MEJORAMIENTO O PLAN DE ACCIÓN**

Se identificó en la región del Ariari a través de una serie de estudios relevantes la necesidad de una firma de contadores en pro del sector agropecuario de la región, únicamente el 13% de las personas que ejercen actividad económica, conocen una entidad de asesorías contables y solo el 8% han utilizado asesoría contable, siendo ellos mismos relevantes en que no han recibido un servicio idóneo.

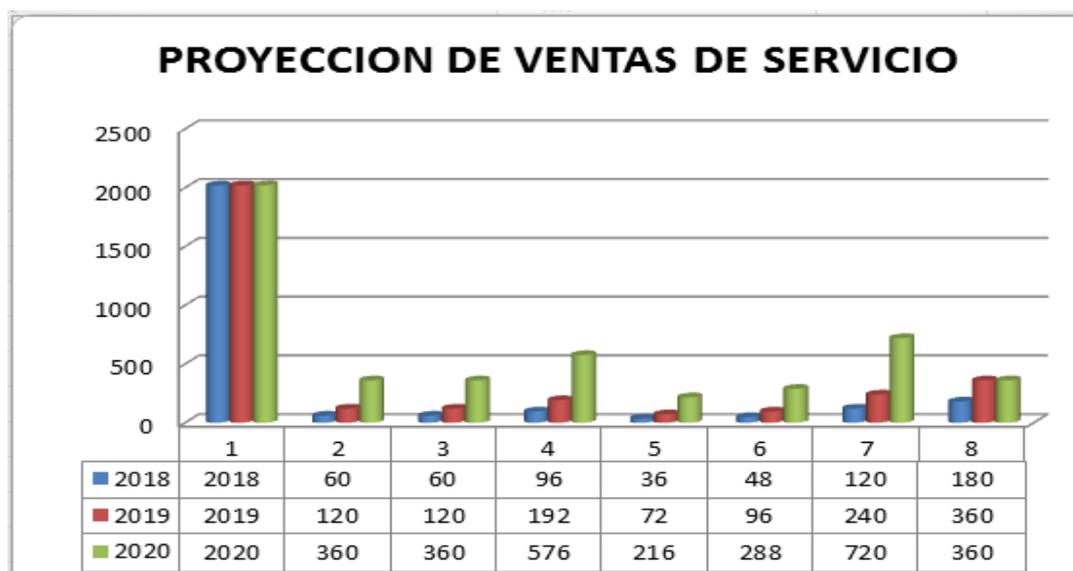
Se inicia la idea comercial partiendo de la necesidad anteriormente identificada para suplir el déficit de asesorías contables que hay en la región; la firma de contadores asociados del Ariari (FICOASOARIARI) se crea con la finalidad de brindarle a las pequeñas y medianas empresas de la región del Ariari servicios de asesoramiento contable y financiero para que sus empresas estén legalmente constituidas y cuenten con un sistema contable eficaz con la ayuda de los profesionales de la firma.

## 6. PROYECCIÓN VENTAS DE SERVICIOS

Para la Firma FICOASOARIARI, su proyección se encuentra estimada en el rango de tres (3), años. En los cuales se pretende alcanzar y dar cumpliendo a las metas y objetivos trazados.

En la siguiente tabla se evidencia el promedio mensual y por consiguiente la capacidad total proyectada durante los periodos establecidos.

PRODUCTO	ATENCION DE SERVICIO PROMEDIO MENSUAL	AÑOS		
		2018	2019	2020
AUDITORIA INTERNA	5	60	120	360
REVISORIA FISCAL	5	60	120	360
CONSULTORIA TRIBUTARIA	8	96	192	576
DEVOLUCION DE IMPUESTOS	3	36	72	216
NORMAS INTERNACIONALES	4	48	96	288
CONSULTORIA CONTABLE Y FINANCIERA	10	120	240	720
OTROS SERVICIOS	15	180	360	360
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>600</b>	<b>1200</b>	<b>2880</b>



## 7. ANÁLISIS FINANCIERO POR TIPO DE ASESORÍA

COSTO FIJO	200.000	
PRECIO VENTA UNITARIO	600.000	
COSTO VARIABLE UNITARIO	400.000	
X	5	CF/(PVU-CVU)
COSTO VARIABLE TOTAL	2.000.000	X*CVU
INGRESO TOTAL	3.000.000	X*PVU

AUDITORIA EXTERNA				
UN.	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE TOTAL	COSTO TOTAL	INGRESO TOTAL
0	\$ 200.000	\$ -	\$ 200.000	\$ -
1	\$ 200.000	\$ 400.000	\$ 600.000	\$ 400.000
2	\$ 200.000	\$ 800.000	\$ 1.000.000	\$ 800.000
3	\$ 200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.400.000	\$ 1.200.000
4	\$ 200.000	\$ 1.600.000	\$ 1.800.000	\$ 1.600.000
5	\$ 200.000	\$ 2.000.000	\$ 2.200.000	\$ 2.000.000
6	\$ 200.000	\$ 2.400.000	\$ 2.600.000	\$ 2.400.000
7	\$ 200.000	\$ 2.800.000	\$ 3.000.000	\$ 2.800.000
8	\$ 200.000	\$ 3.200.000	\$ 3.400.000	\$ 3.200.000
9	\$ 200.000	\$ 3.600.000	\$ 3.800.000	\$ 3.600.000
10	\$ 200.000	\$ 4.000.000	\$ 4.200.000	\$ 4.000.000
11	\$ 200.000	\$ 4.400.000	\$ 4.600.000	\$ 4.400.000
12	\$ 200.000	\$ 4.800.000	\$ 5.000.000	\$ 4.800.000
13	\$ 200.000	\$ 5.200.000	\$ 5.400.000	\$ 5.200.000
14	\$ 200.000	\$ 5.600.000	\$ 5.800.000	\$ 5.600.000
15	\$ 200.000	\$ 6.000.000	\$ 6.200.000	\$ 6.000.000
16	\$ 200.000	\$ 6.400.000	\$ 6.600.000	\$ 6.400.000
17	\$ 200.000	\$ 6.800.000	\$ 7.000.000	\$ 6.800.000
18	\$ 200.000	\$ 7.200.000	\$ 7.400.000	\$ 7.200.000
19	\$ 200.000	\$ 7.600.000	\$ 7.800.000	\$ 7.600.000
20	\$ 200.000	\$ 8.000.000	\$ 8.200.000	\$ 8.000.000

**Nota:** lo que nos enseña el ejercicio y la gráfica anterior es que nuestro servicio AUDITORIA EXTERNA, sí producirá utilidad, esta utilidad se genera cuando nuestro nivel de comercialización del servicio sea superior a 8 auditorías externas, si realizamos menos de 8 auditorías externas nuestra empresa no generara ninguna utilidad; esto quiere decir que nuestro punto de equilibrio es de 8 auditorías externas por mes.

COSTO FIJO	180.000	
PRECIO VENTA UNITARIO	500.000	
COSTO VARIABLE UNITARIO	250.000	
X	5	CF/(PVU-CVU)
COSTO VARIABLE TOTAL	1.250.000	X*CVU
INGRESO TOTAL	2.500.000	X*PVU

REVISORÍA FISCAL				
UN.	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE TOTAL	COSTO TOTAL	INGRESO TOTAL
0	\$ 500.000	\$ -	\$ 500.000	\$ -
1	\$ 500.000	\$ 250.000	\$ 750.000	\$ 250.000
2	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 1.000.000	\$ 500.000
3	\$ 500.000	\$ 750.000	\$ 1.250.000	\$ 750.000
4	\$ 500.000	\$ 1.000.000	\$ 1.500.000	\$ 1.000.000
5	\$ 500.000	\$ 1.250.000	\$ 1.750.000	\$ 1.250.000
6	\$ 500.000	\$ 1.500.000	\$ 2.000.000	\$ 1.500.000
7	\$ 500.000	\$ 1.750.000	\$ 2.250.000	\$ 1.750.000
8	\$ 500.000	\$ 2.000.000	\$ 2.500.000	\$ 2.000.000
9	\$ 500.000	\$ 2.250.000	\$ 2.750.000	\$ 2.250.000
10	\$ 500.000	\$ 2.500.000	\$ 3.000.000	\$ 2.500.000
11	\$ 500.000	\$ 2.750.000	\$ 3.250.000	\$ 2.750.000
12	\$ 500.000	\$ 3.000.000	\$ 3.500.000	\$ 3.000.000
13	\$ 500.000	\$ 3.250.000	\$ 3.750.000	\$ 3.250.000
14	\$ 500.000	\$ 3.500.000	\$ 4.000.000	\$ 3.500.000
15	\$ 500.000	\$ 3.750.000	\$ 4.250.000	\$ 3.750.000
16	\$ 500.000	\$ 4.000.000	\$ 4.500.000	\$ 4.000.000
17	\$ 500.000	\$ 4.250.000	\$ 4.750.000	\$ 4.250.000
18	\$ 500.000	\$ 4.500.000	\$ 5.000.000	\$ 4.500.000
19	\$ 500.000	\$ 4.750.000	\$ 5.250.000	\$ 4.750.000
20	\$ 500.000	\$ 5.000.000	\$ 5.500.000	\$ 5.000.000

**Nota:** lo que nos enseña el ejercicio y la gráfica anterior es que nuestro servicio REVISORIA FISCAL, sí producirá utilidad, esta utilidad se genera cuando nuestro nivel de comercialización del servicio sea superior a 10 revisorías fiscales, si realizamos menos de 10 revisorías fiscales nuestra empresa no generara ninguna utilidad; esto quiere decir que nuestro punto de equilibrio es de 10 revisorías fiscales por mes.

COSTO FIJO	180.000	
PRECIO VENTA UNITARIO	450.000	
COSTO VARIABLE UNITARIO	250.000	
X	8	CF/(PVU-CVU)
COSTO VARIABLE TOTAL	2.000.000	X*CVU
INGRESO TOTAL	3.600.000	X*PVU

CONSULTORÍA TRIBUTARIA				
UN.	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE TOTAL	COSTO TOTAL	INGRESO TOTAL
0	\$ 180.000	\$ -	\$ 180.000	\$ -
1	\$ 180.000	\$ 250.000	\$ 430.000	\$ 2.000.000
2	\$ 180.000	\$ 500.000	\$ 680.000	\$ 4.000.000
3	\$ 180.000	\$ 750.000	\$ 930.000	\$ 6.000.000
4	\$ 180.000	\$ 1.000.000	\$ 1.180.000	\$ 8.000.000
5	\$ 180.000	\$ 1.250.000	\$ 1.430.000	\$ 10.000.000
6	\$ 180.000	\$ 1.500.000	\$ 1.680.000	\$ 12.000.000
7	\$ 180.000	\$ 1.750.000	\$ 1.930.000	\$ 14.000.000
8	\$ 180.000	\$ 2.000.000	\$ 2.180.000	\$ 16.000.000
9	\$ 180.000	\$ 2.250.000	\$ 2.430.000	\$ 18.000.000
10	\$ 180.000	\$ 2.500.000	\$ 2.680.000	\$ 20.000.000
11	\$ 180.000	\$ 2.750.000	\$ 2.930.000	\$ 22.000.000
12	\$ 180.000	\$ 3.000.000	\$ 3.180.000	\$ 24.000.000
13	\$ 180.000	\$ 3.250.000	\$ 3.430.000	\$ 26.000.000
14	\$ 180.000	\$ 3.500.000	\$ 3.680.000	\$ 28.000.000
15	\$ 180.000	\$ 3.750.000	\$ 3.930.000	\$ 30.000.000
16	\$ 180.000	\$ 4.000.000	\$ 4.180.000	\$ 32.000.000
17	\$ 180.000	\$ 4.250.000	\$ 4.430.000	\$ 34.000.000
18	\$ 180.000	\$ 4.500.000	\$ 4.680.000	\$ 36.000.000
19	\$ 180.000	\$ 4.750.000	\$ 4.930.000	\$ 38.000.000
20	\$ 180.000	\$ 5.000.000	\$ 5.180.000	\$ 40.000.000

**Nota:** lo que nos enseña el ejercicio y la gráfica anterior es que nuestro servicio CONSULTORÍA TRIBUTARIA, sí producirá utilidad, esta utilidad se genera cuando nuestro nivel de comercialización del servicio sea superior a 15 consultoría tributaria, si realizamos menos de 15 consultoría tributaria nuestra empresa no generara ninguna utilidad; esto quiere decir que nuestro punto de equilibrio es de 15 consultoría tributaria por mes.

COSTO FIJO	350.000	
PRECIO VENTA UNITARIO	1.500.000	
COSTO VARIABLE UNITARIO	500.000	
X	3	CF/(PVU-CVU)
COSTO VARIABLE TOTAL	1.500.000	X*CVU
INGRESO TOTAL	4.500.000	X*PVU

DEVOLUCIÓN DE IMPUESTOS				
UN.	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE TOTAL	COSTO TOTAL	INGRESO TOTAL
0	\$ 1.500.000	\$ -	\$ 1.500.000	\$ -
1	\$ 1.500.000	\$ 500.000	\$ 2.000.000	\$ 1.500.000
2	\$ 1.500.000	\$ 1.000.000	\$ 2.500.000	\$ 3.000.000
3	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 3.000.000	\$ 4.500.000
4	\$ 1.500.000	\$ 2.000.000	\$ 3.500.000	\$ 6.000.000
5	\$ 1.500.000	\$ 2.500.000	\$ 4.000.000	\$ 7.500.000
6	\$ 1.500.000	\$ 3.000.000	\$ 4.500.000	\$ 9.000.000
7	\$ 1.500.000	\$ 3.500.000	\$ 5.000.000	\$ 10.500.000
8	\$ 1.500.000	\$ 4.000.000	\$ 5.500.000	\$ 12.000.000
9	\$ 1.500.000	\$ 4.500.000	\$ 6.000.000	\$ 13.500.000
10	\$ 1.500.000	\$ 5.000.000	\$ 6.500.000	\$ 15.000.000
11	\$ 1.500.000	\$ 5.500.000	\$ 7.000.000	\$ 16.500.000
12	\$ 1.500.000	\$ 6.000.000	\$ 7.500.000	\$ 18.000.000
13	\$ 1.500.000	\$ 6.500.000	\$ 8.000.000	\$ 19.500.000
14	\$ 1.500.000	\$ 7.000.000	\$ 8.500.000	\$ 21.000.000
15	\$ 1.500.000	\$ 7.500.000	\$ 9.000.000	\$ 22.500.000
16	\$ 1.500.000	\$ 8.000.000	\$ 9.500.000	\$ 24.000.000
17	\$ 1.500.000	\$ 8.500.000	\$ 10.000.000	\$ 25.500.000
18	\$ 1.500.000	\$ 9.000.000	\$ 10.500.000	\$ 27.000.000
19	\$ 1.500.000	\$ 9.500.000	\$ 11.000.000	\$ 28.500.000
20	\$ 1.500.000	\$ 10.000.000	\$ 11.500.000	\$ 30.000.000

**Nota:** lo que nos enseña el ejercicio y la gráfica anterior es que nuestro servicio DEVOLUCIÓN DE IMPUESTOS, sí producirá utilidad, esta utilidad se genera cuando nuestro nivel de comercialización del servicio sea superior a 9 devoluciones de impuestos, si realizamos menos de 9 devoluciones de impuestos nuestra empresa no generara ninguna utilidad; esto quiere decir que nuestro punto de equilibrio es de 9 devoluciones de impuestos por mes.

COSTO FIJO	500.000	
PRECIO VENTA UNITARIO	2.000.000	
COSTO VARIABLE UNITARIO	650.000	
X	4	CF/(PVU-CVU)
COSTO VARIABLE TOTAL	2.600.000	X*CVU
INGRESO TOTAL	8.000.000	X*PVU

	NIIF			
UN.	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE TOTAL	COSTO TOTAL	INGRESO TOTAL
0	\$ 2.000.000	\$ -	\$ 2.000.000	\$ -
1	\$ 2.000.000	\$ 650.000	\$ 2.650.000	\$ 2.600.000
2	\$ 2.000.000	\$ 1.300.000	\$ 3.300.000	\$ 5.200.000
3	\$ 2.000.000	\$ 1.950.000	\$ 3.950.000	\$ 7.800.000
4	\$ 2.000.000	\$ 2.600.000	\$ 4.600.000	\$ 10.400.000
5	\$ 2.000.000	\$ 3.250.000	\$ 5.250.000	\$ 13.000.000
6	\$ 2.000.000	\$ 3.900.000	\$ 5.900.000	\$ 15.600.000
7	\$ 2.000.000	\$ 4.550.000	\$ 6.550.000	\$ 18.200.000
8	\$ 2.000.000	\$ 5.200.000	\$ 7.200.000	\$ 20.800.000
9	\$ 2.000.000	\$ 5.850.000	\$ 7.850.000	\$ 23.400.000
10	\$ 2.000.000	\$ 6.500.000	\$ 8.500.000	\$ 26.000.000
11	\$ 2.000.000	\$ 7.150.000	\$ 9.150.000	\$ 28.600.000
12	\$ 2.000.000	\$ 7.800.000	\$ 9.800.000	\$ 31.200.000
13	\$ 2.000.000	\$ 8.450.000	\$ 10.450.000	\$ 33.800.000
14	\$ 2.000.000	\$ 9.100.000	\$ 11.100.000	\$ 36.400.000
15	\$ 2.000.000	\$ 9.750.000	\$ 11.750.000	\$ 39.000.000
16	\$ 2.000.000	\$ 10.400.000	\$ 12.400.000	\$ 41.600.000
17	\$ 2.000.000	\$ 11.050.000	\$ 13.050.000	\$ 44.200.000
18	\$ 2.000.000	\$ 11.700.000	\$ 13.700.000	\$ 46.800.000
19	\$ 2.000.000	\$ 12.350.000	\$ 14.350.000	\$ 49.400.000
20	\$ 2.000.000	\$ 13.000.000	\$ 15.000.000	\$ 52.000.000

**Nota:** lo que nos enseña el ejercicio y la gráfica anterior es que nuestro servicio NIIF, sí producirá utilidad, esta utilidad se genera cuando nuestro nivel de comercialización del servicio sea superior a 13 NIIF, si realizamos menos de 13 NIIF nuestra empresa no generara ninguna utilidad; esto quiere decir que nuestro punto de equilibrio es de 13 NIIF por mes.

COSTO FIJO	15.000	
PRECIO VENTA UNITARIO	100.000	
COSTO VARIABLE UNITARIO	20.000	
X	10	CF/(PVU-CVU)
COSTO VARIABLE TOTAL	200.000	X*CVU
INGRESO TOTAL	1.000.000	X*PVU

CITA CONSULTORÍA				
UN.	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE TOTAL	COSTO TOTAL	INGRESO TOTAL
0	\$ 100.000	\$ -	\$ 100.000	\$ -
1	\$ 100.000	\$ 20.000	\$ 120.000	\$ 200.000
2	\$ 100.000	\$ 40.000	\$ 140.000	\$ 400.000
3	\$ 100.000	\$ 60.000	\$ 160.000	\$ 600.000
4	\$ 100.000	\$ 80.000	\$ 180.000	\$ 800.000
5	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 200.000	\$ 1.000.000
6	\$ 100.000	\$ 120.000	\$ 220.000	\$ 1.200.000
7	\$ 100.000	\$ 140.000	\$ 240.000	\$ 1.400.000
8	\$ 100.000	\$ 160.000	\$ 260.000	\$ 1.600.000
9	\$ 100.000	\$ 180.000	\$ 280.000	\$ 1.800.000
10	\$ 100.000	\$ 200.000	\$ 300.000	\$ 2.000.000
11	\$ 100.000	\$ 220.000	\$ 320.000	\$ 2.200.000
12	\$ 100.000	\$ 240.000	\$ 340.000	\$ 2.400.000
13	\$ 100.000	\$ 260.000	\$ 360.000	\$ 2.600.000
14	\$ 100.000	\$ 280.000	\$ 380.000	\$ 2.800.000
15	\$ 100.000	\$ 300.000	\$ 400.000	\$ 3.000.000
16	\$ 100.000	\$ 320.000	\$ 420.000	\$ 3.200.000
17	\$ 100.000	\$ 340.000	\$ 440.000	\$ 3.400.000
18	\$ 100.000	\$ 360.000	\$ 460.000	\$ 3.600.000
19	\$ 100.000	\$ 380.000	\$ 480.000	\$ 3.800.000
20	\$ 100.000	\$ 400.000	\$ 500.000	\$ 4.000.000
21	\$ 100.000	\$ 420.000	\$ 520.000	\$ 4.200.000
22	\$ 100.000	\$ 440.000	\$ 540.000	\$ 4.400.000
23	\$ 100.000	\$ 460.000	\$ 560.000	\$ 4.600.000
24	\$ 100.000	\$ 480.000	\$ 580.000	\$ 4.800.000

25	\$	100.000	\$	500.000	\$	600.000	\$	5.000.000
26	\$	100.000	\$	520.000	\$	620.000	\$	5.200.000
27	\$	100.000	\$	540.000	\$	640.000	\$	5.400.000
28	\$	100.000	\$	560.000	\$	660.000	\$	5.600.000
29	\$	100.000	\$	580.000	\$	680.000	\$	5.800.000
30	\$	100.000	\$	600.000	\$	700.000	\$	6.000.000
31	\$	100.000	\$	620.000	\$	720.000	\$	6.200.000
32	\$	100.000	\$	640.000	\$	740.000	\$	6.400.000
33	\$	100.000	\$	660.000	\$	760.000	\$	6.600.000
34	\$	100.000	\$	680.000	\$	780.000	\$	6.800.000
35	\$	100.000	\$	700.000	\$	800.000	\$	7.000.000
36	\$	100.000	\$	720.000	\$	820.000	\$	7.200.000
37	\$	100.000	\$	740.000	\$	840.000	\$	7.400.000
38	\$	100.000	\$	760.000	\$	860.000	\$	7.600.000
39	\$	100.000	\$	780.000	\$	880.000	\$	7.800.000
40	\$	100.000	\$	800.000	\$	900.000	\$	8.000.000
41	\$	100.000	\$	820.000	\$	920.000	\$	8.200.000
42	\$	100.000	\$	840.000	\$	940.000	\$	8.400.000
43	\$	100.000	\$	860.000	\$	960.000	\$	8.600.000
44	\$	100.000	\$	880.000	\$	980.000	\$	8.800.000
45	\$	100.000	\$	900.000	\$	1.000.000	\$	9.000.000
46	\$	100.000	\$	920.000	\$	1.020.000	\$	9.200.000
47	\$	100.000	\$	940.000	\$	1.040.000	\$	9.400.000
48	\$	100.000	\$	960.000	\$	1.060.000	\$	9.600.000
49	\$	100.000	\$	980.000	\$	1.080.000	\$	9.800.000
50	\$	100.000	\$	1.000.000	\$	1.100.000	\$	10.000.000
51	\$	100.000	\$	1.020.000	\$	1.120.000	\$	10.200.000
52	\$	100.000	\$	1.040.000	\$	1.140.000	\$	10.400.000
53	\$	100.000	\$	1.060.000	\$	1.160.000	\$	10.600.000
54	\$	100.000	\$	1.080.000	\$	1.180.000	\$	10.800.000
55	\$	100.000	\$	1.100.000	\$	1.200.000	\$	11.000.000
56	\$	100.000	\$	1.120.000	\$	1.220.000	\$	11.200.000
57	\$	100.000	\$	1.140.000	\$	1.240.000	\$	11.400.000
58	\$	100.000	\$	1.160.000	\$	1.260.000	\$	11.600.000
59	\$	100.000	\$	1.180.000	\$	1.280.000	\$	11.800.000
60	\$	100.000	\$	1.200.000	\$	1.300.000	\$	12.000.000

**Nota:** lo que nos enseña el ejercicio y la gráfica anterior es que nuestro servicio CITA CONSULTORIA, sí producirá utilidad, esta utilidad se genera cuando nuestro nivel de comercialización del servicio sea superior a 50 citas consultorías, si realizamos menos de 50 citas consultorías nuestra empresa no generara ninguna utilidad; esto quiere decir que nuestro punto de equilibrio es de 50 citas consultorías por mes.

## **8. CONCLUSIONES**

Las asesorías contables y financieras infieren en la caracterización de la ciencia que evalúa y registra las transacciones de las entidades financieras con diferentes objetivos de estudio y métodos propios, para ejecutar los procesos establecidos de cada área. Es importante destacar, que los métodos que se implementan son muy variados y dependientes del sector económico en el que se aplique.

Se concluye la necesidad de creación de una firma de contadores con principios uniformes para realizar el análisis financiero de cada una de las entidades que reciban los servicios oportunos y de calidad.

## 9. RECOMENDACIONES

Luego de realizar el presente trabajo de investigación sobre asesorías contables en la región del Ariari y el impacto del posicionamiento de una firma de contadores en la región, se propone:

- Realizar estudios de mercadeo a los demás sectores económicos potenciales en la región del Ariari, para brindarles los servicios de asesoramiento contable y financiero, para fortalecer el campo comercial de la firma.
- Establecer periodos de censo del impacto de efectividad y eficacia de los servicios prestados por la firma.
- Actualizar y realizar diversos convenios con entidades financieras y del estado que estén en pro de completar los servicios.
- Realizar estudios comparativos de mercado para así mismo reajustar precios y servicios.

## 10. BIBLIOGRAFÍA

- Alcaldía Granada. (2016). *Informe de Gestión. Datos según DANE*. Granada. [http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/poblacion/proyepobla06\\_20/ProyeccionMunicipios2005\\_2020.xls](http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/poblacion/proyepobla06_20/ProyeccionMunicipios2005_2020.xls): Secretaría Despacho.
- Berniger, D. (1989). *La Conjura de Moisés. La Décima Plaga*. . Uruguay: Editorial Planeta .
- Boyer, C. B. (1989. p 7). *Una historia de las matemáticas*. . Nueva York: Wiley, 2.<sup>a</sup> edición revisada por Uta C. Merzbach, 1989. ISBN 0-471-09763-2. Edición en rústica, 1991. ISBN 0-471-54397-7.
- Grimal, N. (2002). *Historia del Antiguo Egipto* . Editorial: Primax .
- Jiménez, M. (2002). *Matemáticas Babilónicas, 4° ESO – D*, . Recuperado <https://www.um.es/docencia/pherrero/mathis/babilonia/babilon.htm>.
- López, F. (2009). *La Tierra de los Faraones. Egiptología.org*. Recuperado de: [<http://egiptologia.org/?cat=10>].
- Portillo, L. (2009). *La civilización Mesopotamia, Historia Universal*,. Recuperado <http://www.historialuniversal.com/2009/05/la-civilizacion-historia-mesopotamia.html>.
- Profesor en Línea. . (2010). *Profesor en línea* . Obtenido de Profesor en línea: <http://www.profesorenlinea.cl/universalhistoria/Grecia/GreciaHistoria.htm>
- Socialhizo, R. D. (2002). *vive las ciencias socailes. Mesopotamia aspectos geográficos. El Cercano Oriente*. Recuperado de: [<http://www.socialhizo.com/historia/edad-antigua/mesopotamia-aspectos-geograficos>].
- Wikipedia. Cultura de Grecia. (2009). [https://es.wikipedia.org/wiki/Cultura\\_de\\_Grecia](https://es.wikipedia.org/wiki/Cultura_de_Grecia). Obtenido de [https://es.wikipedia.org/wiki/Cultura\\_de\\_Grecia](https://es.wikipedia.org/wiki/Cultura_de_Grecia): [https://es.wikipedia.org/wiki/Cultura\\_de\\_Grecia](https://es.wikipedia.org/wiki/Cultura_de_Grecia)

## 11. ANEXOS.

**Gráfico 6.** Matriz DOFA

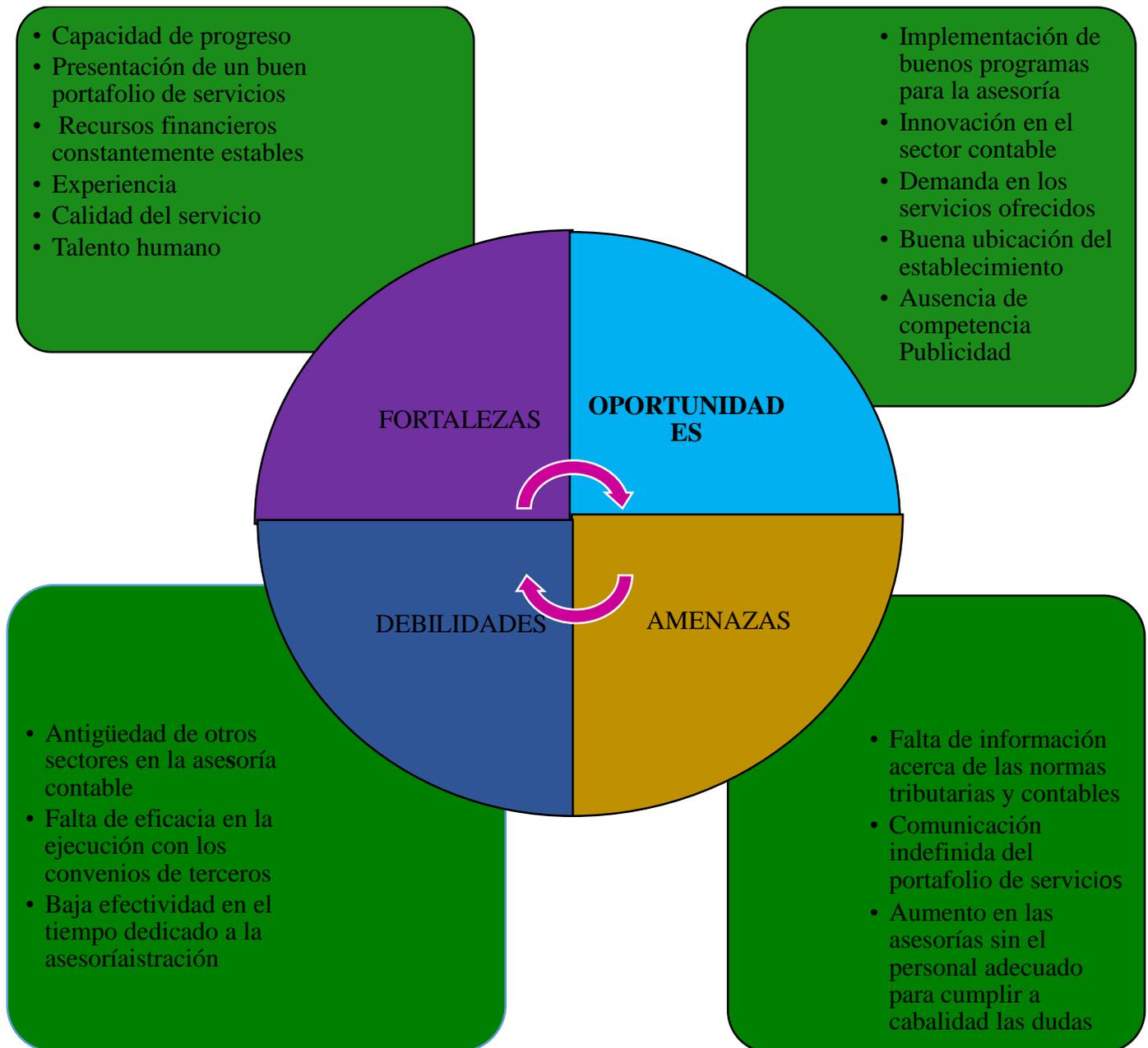


Gráfico 7. Hoja 1. Folleto de Banco Agrario de Colombia



**Hasta 20 millones su dinero está asegurado**

Carlos Alquibar Raigoza Toro  
Microcrédito para inversión  
Financiamos la modernización de su negocio.

**Microfinanzas - Banco Agrario**  
**¡Hay más campo para todos!**

Aproveche nuestros grandes beneficios en **tasa de interés** y obtenga:

- Crédito para su negocio
- Crédito para mejoras locativas
- Creditos preferenciales para mujer microempresaria

También le ofrecemos:

- Cuentas de **Microahorro**, sin cuota de manejo
- Microseguros** desde \$2.050 mensuales

Contáctese con nuestro asesor comercial de Microfinanzas

Asesor tasa i. Teléfono \_\_\_\_\_

www.bancoagrario.gov.co Contacto Banagrario 018000 915000. En Bogotá 5948500

MinAgricultura  
Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural

PROSPERIDAD PARA TODOS

**Gráfico 8.** Hoja 2 Folleto Banco Agrario de Colombia



Banco Agrario de Colombia

**Financiamos a los** pequeños, medianos y grandes productores agrícolas de todo el país, bajo esquemas individuales o modelos asociativos.

**Líneas de financiamiento:**  
Para la siembra, cosecha, transformación, comercialización, sostenimiento, mano de obra, asistencia técnica e insumos requeridos en la producción de frutales y hortalizas con plazos de hasta 24 meses.

**Líneas de largo plazo:**  
Siembra y sostenimiento de cultivos de mediano y tardío rendimiento, adecuación de tierras, sistemas de riego y drenaje, pozos profundos, canales, diques, cercas, compra de maquinaria y equipos, infraestructura para bodegas de almacenamiento, manejo postcosecha, transformación primaria, unidades o redes de frío, transporte especializado.

**Acceso a beneficios como:**

- Periodos de gracia acordes con el ciclo productivo.
- *Convenios con el gremio que facilitan el proceso de crédito.*
- Desarrollo Rural con Equidad (DRE)\*
- Incentivo de Capitalización Rural (ICR)\*

\* El acceso a estos beneficios depende de la disponibilidad de recursos otorgados por el Gobierno.

Banco Agrario de Colombia

• Banca Agropecuaria • Banca Personas • Banca Oficial • Banca Empresarial • Banca Microfinanzas  
 Contacto Banco Agrario 018000 915000 • Bogotá (1) 594 8500  
[www.bancoagrario.gov.co](http://www.bancoagrario.gov.co)

 /mibancoagrario  @mibancoagrario

  
**Banco Agrario de Colombia**  
*Hay más campo para todos*

BANCO AGRARIO DE COLOMBIA S.A. - Endicamiento Bonoso  
 VIGILADO SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA  
 Autorregulado amv  
 Sep. 2014

Gráfico 9. Hoja 4 Folleto Banco Agrario de Colombia

## ¿Qué es un microseguro de vida?

Es un producto que le asegura la protección a usted y su cónyuge, y le permite contar con recursos ante eventualidades como:

- Accidentes
- Enfermedades
- Incapacidades
- Incluso muerte

Prepárese para estos casos inesperados, que afectan sus ingresos.

## ¿Cuál es el propósito de un microseguro?

- Evitar inconvenientes económicos en su hogar, de manera que pueda contar con un colchón financiero.
- Prevenir gastar los ingresos destinados a otros propósitos.
- No comprometer los recursos destinados a la educación de sus hijos.
- Proteger su patrimonio, evitando la venta de cosas de valor en su hogar o negocio, por atender gastos inesperados.
- Evitar endeudarse.

También le ofrecemos:

- Crédito para su negocio
- Crédito para mejoras locativas
- Créditos preferenciales para mujer microempresaria
- Cuentas de microahorro, sin cuota de manejo
- Microseguros desde \$2.050 mensuales

Contáctese con nuestro asesor comercial de Microfinanzas  
Nombre: \_\_\_\_\_ Teléfono: \_\_\_\_\_

[www.bancoagrario.gov.co](http://www.bancoagrario.gov.co)

• Banca Agropecuaria • Banca Personas • Banca Oficial • Banca Empresarial • Banca Microfinanzas

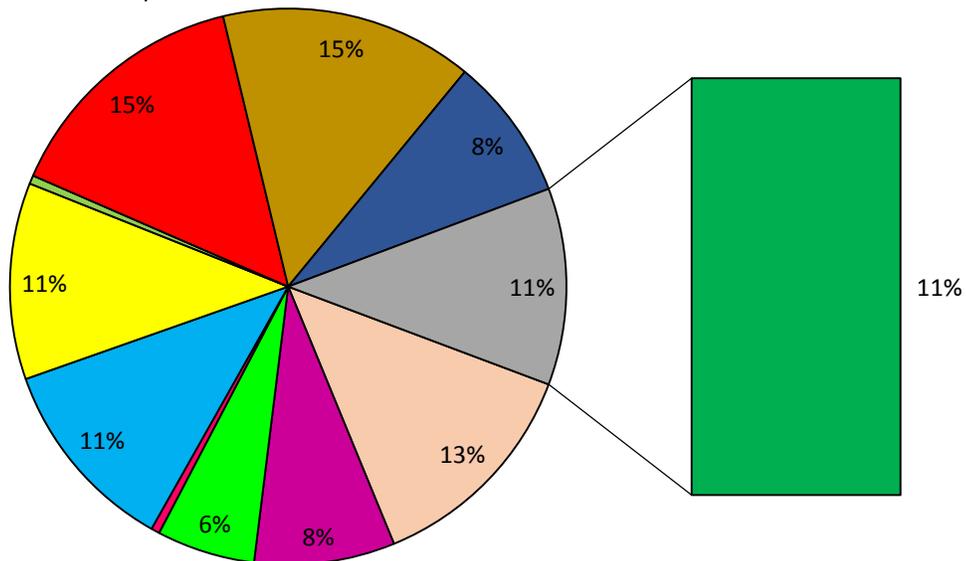
Mi Agricultura  
Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural

PROSPERIDAD PARA TODOS

**Gráfico 10.** Gráfica de entrevista en asesorías contables en el Sector agropecuario

## ENTREVISTA EN ASESORIAS CONTABLES EN EL SECTOR AGROPECUARIO

- ejerce alguna actividad Economica
- Tiene Conocimiento en Asesorías Contables y Tributarias
- Conoce alguna entidad donde cuente con Asesorias Contables
- Usaria el servicio de la Firma Contable FICOASOARIARI
- Las anteriores asesorias han resuelto sus necesidades
- cree que las asesorias contables mejorarian el sector Agropecuario
- cree que la asesoria contable es necesaria para su empresa
- Existe innovacion en las Asesorias
- La asesoria Contable en la Region del Ariari en deficiente
- Se deberia ofrecer un portafolio de servicio continuo en asesoria
- Ha Requerido Asesria Contable



**Gráfico 11.** Logro Institucional Firma de Contadores. FICOASOARIARI



**Gráfico 12.** Tarjeta de Presentación. FICOASOARIARI



Gráfico 13. Facsimil difusión a través de redes sociales

The image displays two screenshots of social media profiles for 'Firma de Contadores Asociados del Ariari FICOASOARIARI'. The top screenshot shows the Facebook profile, which includes a cover photo with the organization's logo, a bio, and a recent post. The bottom screenshot shows the Twitter profile, which includes a profile picture, bio, and a recent tweet.

**Facebook Profile:**

- URL: /www.facebook.com/profile.php?id=100012239343625
- Logo: Firma de Contadores Asociados FICOASOARIARI
- Header: Firma De Contadores Asociados del Ariari FICOASOARIARI
- Navigation: Biografía, Información, Amigos, Fotos, Más
- Presentación: "una entidad dedicada al servicio de calidad"
- Recent Post: Firma De Contadores Asociados Del Ariari Ficoasoariari actualizó su foto de portada. 4 min

**Twitter Profile:**

- URL: https://twitter.com/ficoasoariari1
- Profile Picture: Firma de Contadores Asociados FICOASOARIARI
- Stats: SIGUIENDO 60, SEGUIDORES 6
- Elige tu primer tweet:
  - Tweet 1: FICOASOARIARI @ficoasoariari1 Acabo de configurar mi Twitter. #miprimerTweet
  - Tweet 2: FICOASOARIARI @ficoasoariari1 ¡Hola, Twitter! #miprimerTweet
- Buttons: Twittear
- Right Sidebar: A quién seguir (David Ospina, Vicky Dávila, Pacho Santos), Tendencias (#Tolima, #GiroxESPN)

Gráfico 14. Prospecto para publicidad

EMPRESA DE SERVICIOS  
ENFOCADA EN  
ASESORIAS CONTABLES Y  
TRIBUTARIAS PARA SUPLIR  
NECESIDADES DE  
ASESORAMIENTO  
TRIBUTARIO DE PEQUEÑAS Y  
MEDIANAS EMPRESAS  
PRINCIPALMENTE DEL  
SECTOR AGROPECUARIO.

Firma de Contadores Asociados del Ariari  
FICOASOARIARI



Firma de Contadores Asociados  
FICOASOARIARI

▶ **Aseorías  
contables y  
tributarias**

**"una entidad dedicada al  
servicio de calidad"**

ASESORIAS CONTABLES Y TRIBUTARIAS

CALLE 15 N° 14-10 BARRIO  
CENTRO

Teléfono: +591 6583308

@ficonsoariari  
Ficonsoariari.facebook

Cel: 3105868543  
Tel: 6583308

**Anexo. 1.** Formulario Encuesta de servicio

## FICOASOARIARI ENCUESTA DE SERVICIO

Esta encuesta se realiza con la finalidad de conocer el alcance de la prestación de los servicios contables en la región del Ariari.

1. ¿CONOCE ALGUNA ENTIDAD QUE SE DEDIQUE A LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS CONTABLES EN LA CIUDAD?  
SI\_\_ NO\_\_
2. ¿ALGUNA VEZ A NECESITADO DE ALGÚN SERVICIO CONTABLE?  
SI\_\_ NO\_\_
3. ¿LOS GASTOS EN QUE HA INCURRIDO POR UN SERVICIO DE ESTOS HA SIDO RAZONABLE?  
  
SI\_\_ NO\_\_
4. ¿RECIBIÓ UN SERVICIO DE CALIDAD?  
  
SI\_\_ NO\_\_
5. ¿ESTUVO DE ACUERDO CON EL VALOR DEL SERVICIO?  
  
SI\_\_ NO\_\_
6. ¿Cuántos PRESTADORES DE ESTE SERVICIO CONOCE?  
  
A). MÁS DE 5 B). MAS DE 15 C).NO CONOCE NINGUNO
7. ¿DESEARÍA TENER MAS OPCIONES AL MOMENTO DE TOMAR EL SERVICIO?  
  
SI\_\_ NO\_\_
8. ¿Qué ES LO MAS IMPORTANTE COMO CLIENTE AL MOMENTO DE RECIBIR EL SERVICIO?  
  
A). ATENCIÓN B). VALOR C). OTRO
9. ¿LAS ASESORÍAS CONTABLES SON NECESARIAS PARA SU DESARROLLO TRIBUTARIO CON EL ESTADO?  
  
SI\_\_ NO\_\_
10. ¿SI TUVIERA LA OPCIÓN DE ESCOGER EL RANGO DEL PRECIO DE LOS SERVICIOS, ENTRE CUALES SE UBICARÍA?  
  
A). 200.000-400.000 B). 700.000 – 900.000 C). OTRO

Gráfico 15. Aplicación de Gestión Productiva

**APLICACIÓN DE GESTIÓN PRODUCTIVA**

