

EASY ACCOUNT

BASE CONTABLE PARA PEQUEÑOS EMPRESARIOS

YEISON DAVID MORA FARFÁN

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL CUN

CONTADURIA PÚBLICA

QUINTO SEMESTRE

OPCION DE GRADO 2

BOGOTÁ, 2017

EASY ACCOUNT

BASE CONTABLE PARA PEQUEÑOS EMPRESARIOS

YEISON DAVID MORA FARFÁN

DOCENTE:

CLAUDIA NATALIA ROZO RAMOS

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL CUN

CONTADURIA PÚBLICA

QUINTO SEMESTRE

OPCION DE GRADO 2

BOGOTÁ, 2017

*A mi madre y mi hermana, ellas son
mi motor, mi guía, mi apoyo...*

CONTENIDO

INTRODUCCION	6
JUSTIFICACIÓN	7
MARCO LEGAL	7
IDENTIDAD ESTRATEGICA.....	7
FUTURO PREFERIDO	8
VALORES.....	8
OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	8
ANALISIS PESTEL.....	8
ANALISIS DE LAS FUERZAS DE PORTER.....	10
ENFOQUE METODÓLOGICO Y RECOLECCION DE DATOS (MÉTODO Y METODOLOGIA).....	11
OBJETIVO DE LA ENCUESTA.....	12
FICHA TECNICA	12
PRESENTACIÓN ENCUESTA	12
ANÁLISIS ENCUESTAS	15
CONCLUSIONES GENERALES	22
OBJETIVO ENTREVISTA	22
FICHA TECNICA ENTREVISTA	22
ANÁLISIS ENTREVISTA	23
CONCLUSIONES GENERALES	24

PLAN DE MARKETING	25
ESTRATEGIA DE PRODUCTO	25
ESTRATEGIA DE PRECIO.....	26
ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD	27
DESARROLLO DE MARCA.....	29
VENTAJA COMPETITIVA.....	29
VENTAJA COMPARATIVA.....	29
DISTRIBUCIÓN	30
LOGISTICA.....	30
POLITICA DE CARTERA.....	31
CONCLUSIONES	32
BIBLIOGRAFIA.....	33

INTRODUCCION

Los sistemas contables día tras día se convierten en una herramienta muy útil a la hora de dar manejo financiero y organizacional en las empresas y aún más importante su óptima utilización presenta una visión de la situación económica de las organizaciones. La mayoría de los sistemas convencionales están creados pensando en las necesidades de las empresas cuya carga operacional es densa y manejan cierto monto de operaciones pero son pocas las soluciones que se presentan para los pequeños empresarios, personas quienes deciden iniciar sus negocios y desean hacerlo de la manera más óptima.

Sumado a lo anterior, la reciente reforma tributaria, que entre los muchos cambios presenta un impuesto que busca recaudar no solo a los grandes empresarios, el monotributo se genera como un mecanismo para empezar a recaudar los impuestos también en los pequeños empresarios. Si bien es cierto, por el momento es un impuesto al que se pueden acoger de manera voluntaria, pronto el mismo será normalizado para todos los pequeños empresarios por igual. Teniendo en cuenta lo anterior y como un mecanismo de prevención es indispensable tener un orden en el manejo financiero y contable de las organizaciones, de allí surge la idea que presento a continuación esperando de ante mano sea de su total agrado.

OBJETIVO GENERAL

Implementar una base contable que permita a los pequeños empresarios del barrio San Carlos tener un mejor control de sus ingresos, gastos e inventarios de una manera sencilla y automatizada.

JUSTIFICACIÓN

Los sistemas contables se generan de una manera compleja de tal manera que puedan cumplir las especificaciones de las empresas mas no se centran el mercado pequeño. La reforma tributaria y más específicamente el recién creado monotributo crea una oportunidad para la implementación de pequeñas bases contables para el pequeño empresario. Lo principal a tener en cuenta es que las personas para quienes va dirigido este proyecto no cuentan con los conocimientos contables o en muchos casos tienen nociones muy básicas, razón por la cual debe realizarse de una manera didáctica, sencilla y automatizada.

MARCO LEGAL

1. Estatuto Tributario
2. Ley 1819 del 29 de Diciembre de 2016 en sus artículos 903 a 916 donde se describe lo relacionado con el Monotributo.

IDENTIDAD ESTRATEGICA

Ser una solución sencilla y estratégica para los pequeños empresarios en lo referente a los manejos contables con el fin de mejorar su organización interna.

FUTURO PREFERIDO

Ser para el 2019 la solución contable preferida por los pequeños empresarios siempre caracterizados por la sencillez y funcionalidad de nuestro sistema.

VALORES

Nos caracterizamos por ser responsables y eficientes en la entrega de soluciones, total compromiso con nuestros clientes y colaboradores siempre con excelente disposición al servicio.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

1. Generar soluciones sencillas en materia contable
2. Capacitar a los nuevos usuarios en las bases de la contabilidad
3. Brindar soporte en todo tipo de requerimiento de nuestros clientes
4. Optimizar el manejo contable de los pequeños negocios de los barrios

ANALISIS PESTEL

POLITICO: La actividad contable en general se rige por el estatuto tributario y es regulado por la junta central de contadores encabezada por el ministro de industria, comercio y turismo.

ECONOMIA: Un mejor entendimiento de los nuevos impuestos y un correcto manejo de la información generaran un oportuno y correcto pago de los mismos.

SOCIAL: Generar una base de conocimiento para quienes formen parte del proyecto mediante la implementación y puesta en marcha del mismo además de crear una mejor cultura tributaria.

TECNOLOGICO: Por si solo ya genera un valor agregado a nivel tecnológico para estos negocios que se basan en conocimiento empírico adicionalmente es innovador puesto que no hay en el mercado un sistema enfocado a este mercado objetivo.

ECOLOGICO: Manejo de políticas internas de reciclaje y reutilización de los recursos tales como las hojas, realizando así un pequeño aporte al planeta.

LEGAL: La actividad contable en Colombia se encuentra normalizada por el estatuto tributario.

DOFA

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
La principal debilidad que encuentro en la implementación de este proyecto es mi falta de conocimiento en cuanto a desarrollo o sistemas pues debo contar con que en cierto punto habrán temas de desarrollo que me generaran inconvenientes	La principal oportunidad que se genera es que debido a la creación del monotributo como nuevo impuesto con la reforma tributaria se genera la necesidad de manejar la información contable más teniendo en cuenta que este impuesto impactara principalmente a las tiendas de barrio
FORTALEZAS	AMENAZAS
Al ser estudiante de contaduría, tengo claras las	Convencer a los tenderos de la funcionalidad del

<p>principales necesidades contables que debería cumplir un sistema contable, adicionalmente con el manejo de Excel que poseo me podre programar la base de las operaciones</p>	<p>proyecto puesto que en su mayoría manejan sus cuentas de manera empírica y que probablemente hasta el momento sea funcional para sus necesidades</p>
---	---

ANALISIS DE LAS FUERZAS DE PORTER

PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES:

Para manejar los proveedores es esencial contar con más de una opción a la hora de adquirir algún producto o servicio necesario para el curso de la organización. La política general será contar con tres cotizaciones por cada requerimiento que se genere esto con el fin de comparar calidad y precio entre los ofrecimientos. De igual manera fidelizarnos con algunos proveedores que nos generen opciones como acuerdos de pago y precios más cómodos.

RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES ACTUALES:

Teniendo en cuenta el nicho de mercado escogido cabe denotar que no hay un gran número de competidores puesto que pocos escogen este nicho por la creencia de que es poco rentable.

PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS CLIENTES:

Se debe plantear un precio que esté acorde a las posibilidades de los clientes que hacen parte de nuestro nicho de mercado, esto teniendo en cuenta que muchos de ellos apenas están empezando a ingresar a mercado, sin descuidar claramente un margen de ganancia para nosotros teniendo en cuenta los costos en los que se van a incurrir.

AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES:

Si el nicho de mercado escogido resulta rentable, es inminente la aparición de nuevos competidores que entraran con propuestas nuevas y tal vez precios más cómodos es por esto que debemos lograr la fidelización de nuestros clientes caracterizándonos por la calidad del servicio y la respuesta oportuna, tener presente la fluctuación del mercado frente al consumo del producto para que en un momento dado podamos hacer frente a un nuevo competidor.

AMENAZA DE PRODUCTOS O SERVICIOS SUSTITUTOS:

La amenaza de productos sustitutos es uno de los mayores riesgos y más teniendo en cuenta la velocidad con la que las empresas lleguen a crecer y necesiten de servicios adicionales, es por ello que debemos estar en un constante desarrollo de nuevas funcionalidades que cubran las necesidades propias de nuestros clientes y así evitar que migren a un sistema nuevo o posiblemente alguno de los convencionales ya posicionados en el mercado.

ENFOQUE METODOLÓGICO Y RECOLECCION DE DATOS (MÉTODO Y METODOLOGIA)

Para el desarrollo de nuestra investigación y con relación a los objetivos principales y secundarios propuestos en la misma, es indispensable que esta se haga bajo una investigación netamente exploratoria y cuantitativa, en la cual los resultados y conclusiones serán conseguidos, analizados y medidos a través de una encuesta semiestructurada, la cual

consta de diez (10) preguntas seleccionadas consecuentemente dentro del marco investigativo para ser aplicadas a la muestra en estudio.

OBJETIVO DE LA ENCUESTA

Por medio de la presente encuesta, se busca indagar el nivel de conocimiento contable que manejan los pequeños empresarios objeto de esta investigación, esto en conceptos básicos como inventarios o ganancia que resultan indispensables para el buen manejo de una organización. De la misma manera, conocer el interés de los mismos por optimizar sus manejos contables a través de una solución fácil y eficaz como lo es Easy Account.

FICHA TECNICA

No. Encuestados: 150

Ubicación Geográfica: Localidad sexta – Tunjuelito Barrio San Carlos

Población Encuestada: Pequeños empresarios de la zona, con edades entre los 24 a 40 años y pertenecientes a los estratos 2 y 3.

Tipo de investigación: exploratoria y cuantitativa

Instrumento de estudio: Encuesta Semiestructurada de 10 preguntas

PRESENTACIÓN ENCUESTA

Nombre: _____

Estrato: _____

Edad: _____

1. ¿Considera importante tener un claro manejo de las finanzas de su negocio?

- Totalmente Importante
- Importante
- Es irrelevante

2. ¿Conoce la relación costo - ganancia en los productos o servicios que comercializa?

- Tengo total conocimiento del tema
- No, es irrelevante para mi conocerla
- No, pero quisiera tener conocimiento del tema

3. ¿Tiene control de los gastos mensuales en los que incurre para sostener su negocio?

- Tengo claros mis gastos
- Hay gastos que se me escapan
- No tengo control de mis gastos mensuales

4. Los gastos mensuales de su negocio se encuentran dentro de los siguientes rangos :

- Menos de \$ 1.000.000
- De \$ 1.000.000 a \$ 3.000.000
- De \$ 3.000.001 a \$ 5.000.000
- De \$ 5.000.001 a \$ 7.000.000
- De \$ 7.000.001 en adelante

5. Considera importante tener un buen manejo de los inventarios

- Muy importante y los tengo controlados
- Importante y quisiera tenerlos mejor controlados
- No, para mi es irrelevante

6. ¿Tiene conocimiento sobre el concepto de Monotributo implementado con la reciente reforma tributaria?

- Si
- No

7. ¿Conoce los beneficios que conlleva para su negocio tener una contabilidad organizada?

- Los tengo claros
- Conozco algunos
- No los conozco

8. ¿Cuál es el método actualmente empleado por usted para controlar su contabilidad?

- Excel
- Manual
- Sistema Contable
- Otro:

9. ¿Estaría dispuesto a implementar un sistema funcional que le permita manejar la contabilidad de su negocio?

- Sí, me interesaría

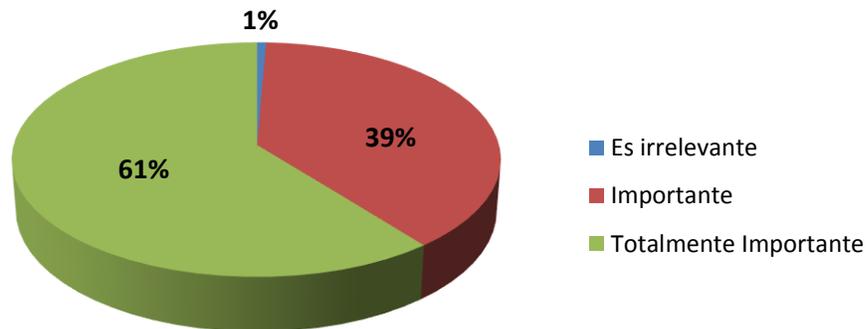
- No, la manera como lo manejo es funcional para mi
- Ya cuento con un sistema contable

10. ¿Cuál es el monto que destinaría para la implementación de un sistema de este tipo en su negocio?

- De \$ 500.000 a \$ 1.000.000
- De \$ 1.000.001 a \$ 1.500.000
- No me encuentro interesado

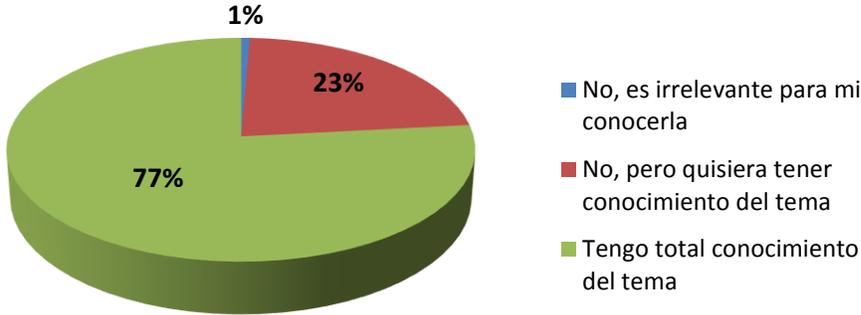
ANÁLISIS ENCUESTAS

Pregunta No. 1: ¿Considera importante tener un claro manejo de las finanzas de su negocio?



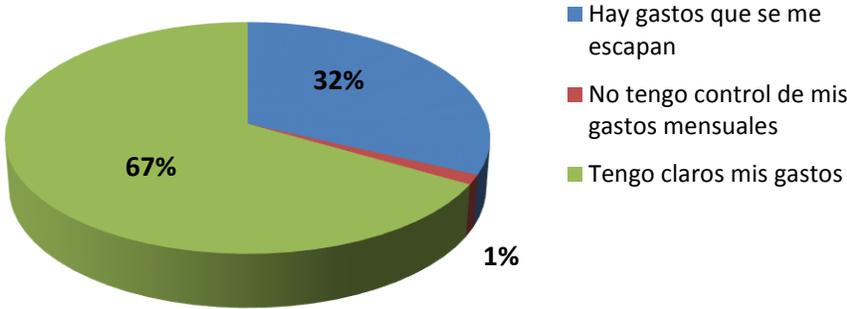
Para el 61% de los encuestados es de total importancia el buen manejo de las finanzas y en este sentido son muy claros en todos sus manejos, por otra parte para el 39% es importante dejando cabida a ciertos manejos que aún no son completamente claros para todos los encuestados. Esto demuestra la preocupación de los empresarios por tener claridad en sus finanzas para dar un buen curso a sus negocios.

Pregunta No. 2: ¿Conoce la relación costo - ganancia en los productos o servicios que comercializa?



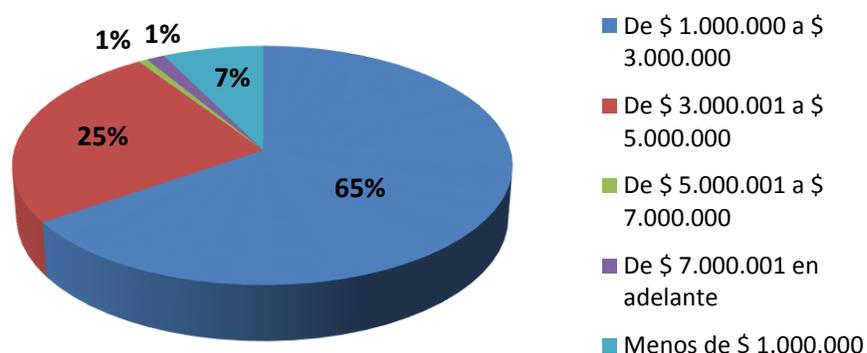
El 77% de los encuestados expresa su preocupación por mantener controlada la relación de costo y ganancia en lo referente a los productos que comercializan de esta manera se logra evidenciar la productividad de sus organización y se puede dar mayor importancia a los productos que son eje fundamental en sus ingresos a su vez plantear estrategias para maximizar la participación de sus demás productos en el mercado. El 23% manifiesta interés en el tema a pesar de tener un conocimiento limitado sobre el manejo de esta relación razón por la cual en algunos casos se tienden a presentar márgenes de ganancia bajos por no tener clara la relación respecto al costo de sus productos.

Pregunta No. 3: ¿Tiene control de los gastos mensuales en los que incurre para sostener su negocio?



El 67% de los encuestados presentan un claro control en sus gastos mensuales logrando así un margen de ganancia más notorio puesto que al tener controlados sus gastos se logra evidenciar de una manera más clara la rentabilidad en el curso de la operación. Por otra parte, el 32% de los encuestados manejan la relación de sus gastos pero no de una manera tan rigurosa, esto implica que a menudo se incurran en gastos innecesarios o que por su cuantía afectan negativamente la rentabilidad de la organización y como tal impactan directamente al patrimonio de la misma.

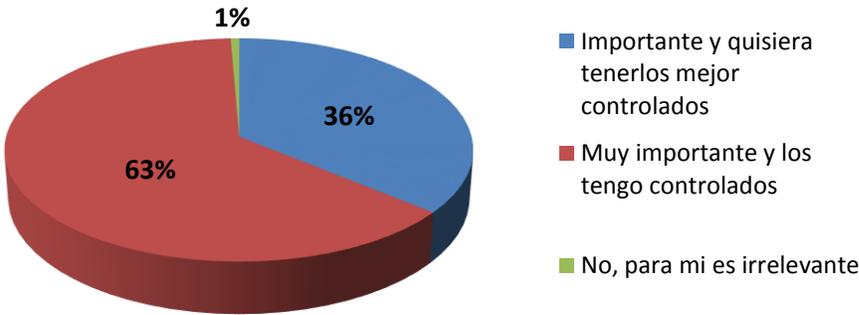
Pregunta No. 4: Los gastos mensuales de su negocio se encuentran dentro de los siguientes rangos:



El 65% de los encuestados manejan un rango de gastos mensuales entre \$1.000.000 a \$3.000.000, lo cual es coherente teniendo en cuenta que al ser pequeñas organizaciones los gastos aun no representan cuantías mayores, esto también respalda el hecho de que muchos de ellos tienen un riguroso control en los gastos en los cuales incurren. El 25% maneja gastos entre \$3.000.000 a \$5.000.000. En este punto se empieza a evidenciar lo que sucede cuando el control en los gastos no es tan riguroso y se empiezan a presentar un aumento en las cuantías de los mismos. Cabe aclarar que otro factor que influye en el aumento de los gastos mensuales es el tipo de negocio que se maneja y a su vez el tamaño

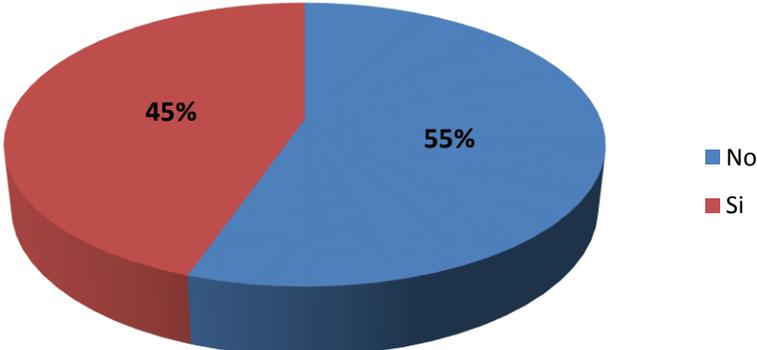
de la organización puesto que hay organizaciones más pequeñas o que apenas están arrancando con respecto a otras que ya tienen un poco más de trayectoria o se especializan en ciertos campos de la economía.

Pregunta No. 5: ¿Considera importante tener un buen manejo de los inventarios o existencias de productos en su negocio?



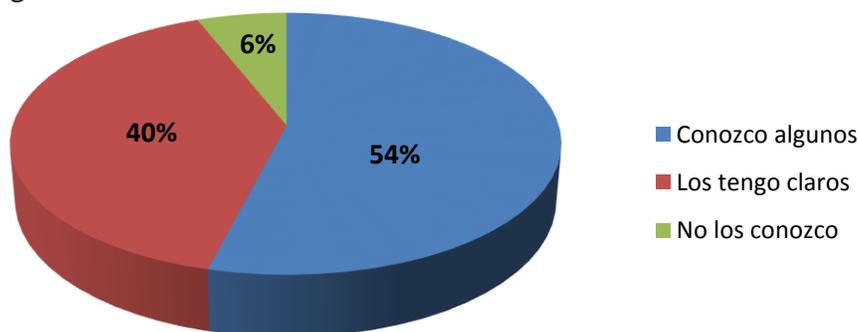
El 63% de los encuestados manifiesta una clara preocupación por tener un riguroso control de los inventarios que manejan en sus organizaciones, esto se evidencia aún más cuando la organización basa su negocio en la comercialización o producción de algún tipo de producto. Cabe aclarar que no todos los controles son tan rigurosos muchas veces por desconocimiento del tema o simplemente porque apenas están comenzando, razones que evidencia se evidencian en un 30% de los encuestados quienes manifiestan manejar sus inventarios pero con algunas falencias en sus sistemas.

Pregunta 6: ¿Tiene conocimiento sobre el concepto de Monotributo implementado con la reciente reforma tributaria?



El 65% de los encuestados manifiestan no tener conocimiento del concepto de monotributo creado a través de la reciente reforma tributaria, ley 1819 del 29 de diciembre de 2016, en contraprestación el 45% de los encuestados manifiestan conocer el tema a pesar de que no lo manejen completamente, esto en la mayoría de los casos por iniciativa propia de los mismo por mantenerse informados sobre los cambios y afectaciones en materia tributaria. Por medio de este porcentaje se evidencia una clara falta de información entre los pequeños empresarios a quienes les impacta el tema. Esta podría ser una oportunidad de mejora para que el gobierno clarifique estos temas antes de que entren normalizados para todos sin excepción.

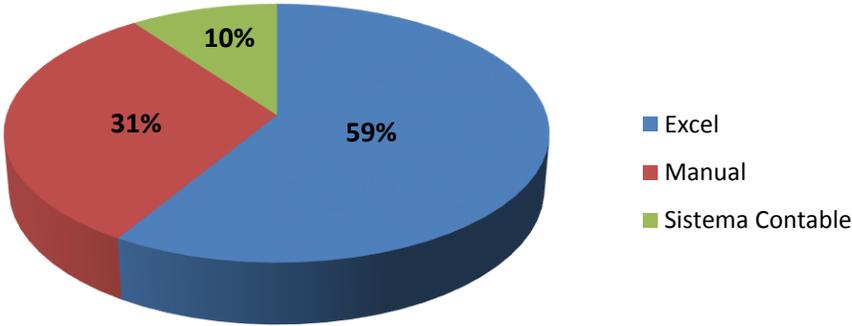
Pregunta No. 7: ¿Conoce los beneficios que conlleva para su negocio tener una contabilidad organizada?



El 40% de los encuestados tienen totalmente claros los beneficios que para ellos trae manejar de manera óptima la contabilidad de sus organizaciones esto tanto en materia organizacional como tributaria, el 54% de los encuestados manifiestan conocer solo algunos de los beneficios puesto que para muchos de ellos más que una necesidad, la contabilidad es un requisito y no se toman el tiempo de analizar los temas que la misma conlleva. Por otra parte solo el 6% de los encuestados manifiestan no conocer los beneficios que trae consigo una contabilidad bien manejada. En algunos casos son

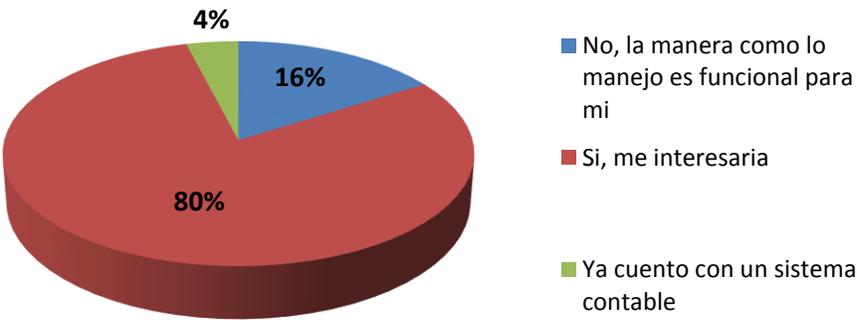
empresarios que cumplen con pagar los honorarios de un contador externo y no toman parte en estos temas.

Pregunta No. 8: ¿Cuál es el método actualmente empleado por usted para controlar su contabilidad?



El 59% de los encuestados manifiestan llevar registro de sus manejos contable vía Excel por otra parte, el 31% lo realiza de forma manual. A pesar de ser métodos funcionales, los mismos son muy rústicos. Cabe rescatar la clara evidencia de la tecnificación de procesos por parte de las organizaciones puesto que el mayor porcentaje utiliza Excel como la base para sus registros.

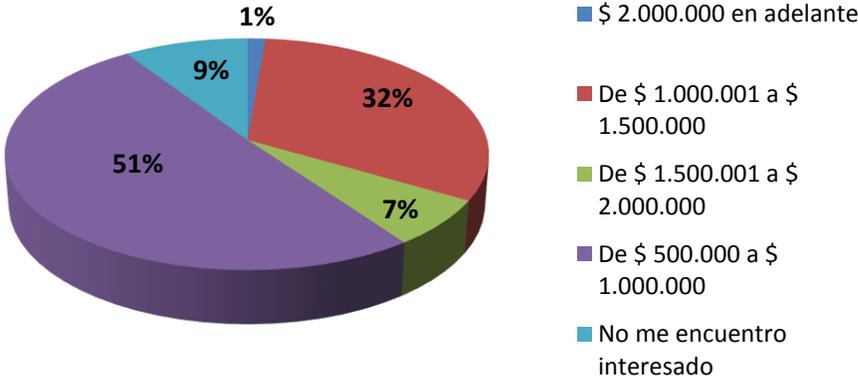
Pregunta No. 9: ¿Estaría dispuesto a implementar un sistema funcional que le permita manejar la contabilidad de su negocio?



El 80% de los encuestados expresan un claro interés por tecnificar de una manera más eficiente sus procesos contables esto en miras de tener un control más óptimo de sus

registros y en cierto modo poder seguir con ese riguroso control que manejan algunas de las organizaciones en varios de sus procesos. El 16% aún son muy reacios al cambio y manifiestan estar conformes con sus métodos actuales. Esto se ve en su mayoría en empresarios de avanzada edad quienes aprendieron a hacer sus cuentas de forma empírica y aun así es funcional para ellos y solo el 4% manifiesta desinterés debido a que ya tienen tecnificados sus procesos contables a través de alguna de las plataformas existentes a nivel comercial.

Pregunta No. 10: ¿Cuál es el monto que destinaría para la implementación de un sistema de este tipo en su negocio?



El 51% de los encuestados estarían dispuestos a implementar un nuevo sistema siempre y cuando no tenga un costo representativamente alto es por esto que se evidencia este alto porcentaje en un rango entre \$500.000 a \$1.000.000, Este rango es un tanto predecible debido a que al ser en muchos casos organizaciones que están iniciando, no quieren disminuir sus recursos destinados a poner en marcha su idea de negocio.

CONCLUSIONES GENERALES

Después de aplicada la encuesta y al realizar el respectivo análisis de las respuestas obtenidas se puede evidenciar un claro interés por parte de los pequeños empresarios por dar un manejo óptimo a sus organizaciones, negocios o proyectos dependiendo cual sea el caso, encontré casos en los cuales los controles son muy rigurosos a tal punto que tienen totalmente claros temas como precios, costos y ganancias, de este modo y por iniciativa propia logran evidenciar que tan rentable es su negocio, donde están los puntos fuertes y cuáles son las debilidades sobre las que se debe trabajar. A nivel general, es claro el interés por un sistema pensado especialmente en las necesidades de los pequeños empresarios y que a su vez sea totalmente accesible tanto en temas de precios como el fácil manejo del mismo.

OBJETIVO ENTREVISTA

Aclarar alguna de las dudas más frecuentes en lo relacionado con el manejo de la pequeña empresa a través de la opinión de un conocedor del tema y su manejo en el sector real con el fin de dar un enfoque más específico acorde a las necesidades retos y dificultades que los mismos enfrentan en el transcurso diario de su operación.

FICHA TECNICA ENTREVISTA

Nombre entrevistado: Paola Aponte Ariza

Estudios: Contadora Pública egresada de la universidad libre

Experiencia laboral: 5 años asesorando empresas en materia contable tanto de forma dependiente como independiente

ANÁLISIS ENTREVISTA

1. ¿Cuál es el panorama actual de la pequeña empresa en Colombia?

Panorama complicado debido a temas puntuales como la informalidad, la proliferación de los pequeños negocios y como principal inconveniente, la incursión del mercado chino en nuestra economía,

2. ¿Cuáles son los principales retos a los que se enfrenta hoy en día el pequeño empresario?

Principalmente posicionar la marca o tipo de negocio que se maneje independiente del área en la que se especialice, la incursión de los impuestos en los pequeños empresarios de la reciente reforma tributaria, la contratación de personal cuando se requiera y la consecución de los recursos para poder garantizar toda la parte prestacional del individuo.

3. ¿Cuál es la principal motivación de un pequeño empresario para iniciar su negocio?

Manejo de su propio tiempo, ser su propio jefe, la edad puesto que son muchos los casos donde a partir de cierta edad se complica el conseguir un empleo, planes de emprendimiento a través de las universidades entre otros.

4. ¿Qué tan importante es tener un buen manejo contable dentro de su organización?

Totalmente importante dar un buen manejo desde el comienzo con el fin que más adelante no se presenten inconvenientes de difícil manejo. Una buena contabilidad desde el comienzo tiene a manejarse bien y mejora con el tiempo siempre y cuando sea riguroso su control.

5. ¿Cuál fue el impacto de la reforma tributaria en la pequeña empresa?

Un cambio inesperado para los pequeños empresarios para evitar la evasión de impuestos principalmente en la parte de monotributo para los pequeños empresarios parecido a la declaración de renta, es decir de manera anual y a cuotas con ciertos beneficios y actualmente opcional pero que a la larga será normalizado para todos sin excepción.

CONCLUSIONES GENERALES

Por medio de la entrevista se logra evidenciar el complicado panorama que manejan actualmente los pequeños empresarios a la hora de decidirse a iniciar sus propios proyectos, bien sea por la gran cantidad de competencia o por la inclusión de productos a muy bajo

costo. Uno de los puntos que genera un poco más de inquietud es el llamado monotributo implementado mediante la última reforma tributaria, para ser más específicos la ley 1819 del 29 de diciembre de 2016. Es muy poca la información accesible hasta el momento e incierto cómo será su implementación en pleno pero una cosa si es claro, si se lleva un manejo contable correcto y ordenado es posible mitigar el impacto que tendrá el mismo en los pequeños empresarios.

PLAN DE MARKETING

Easy Account es una base contable desarrollada principalmente para cubrir las necesidades de los pequeños empresarios, aquellos que desean emprender su negocio y a su vez aquellos que ya lo tienen en marcha. Ofrecemos los manejos básicos necesarios para una pequeña organización como lo son el control de sus ingresos y gastos, relaciones entre costo y ganancia para que así mismo puedan evaluar la rentabilidad de su negocio y control de los inventarios pensado especialmente en aquellas empresas que se dedicaran a producir productos para el mercado.

ESTRATEGIA DE PRODUCTO

Al ser un producto enfocado en un nicho de mercado específico, la principal preocupación es cubrir en su totalidad las necesidades que se van generando tanto al inicio como en la marcha del negocio que decida ser nuestro aliado.

No solo ofrecemos un producto, ofrecemos acompañamiento en cada uno de los pasos de implementación y manejo del mismo, adicionalmente capacitaciones en cuanto a los conceptos básicos del manejo contable de tal modo que nuestros clientes no solo aprendan a

manejar el sistema en su totalidad si no que a su vez puedan tener la capacidad de analizar la información y los resultados que la misma arroje.

El producto está programado de una manera práctica, didáctica y de fácil manejo que permite a quienes tienen conocimiento del tema y quienes aún no lo poseen ser autodidactas en el manejo de los contenidos.



ESTRATEGIA DE PRECIO

Durante el lanzamiento y esto teniendo en cuenta a los clientes que depositen su confianza en Easy Account el precio será totalmente accesible esto salvaguardando siempre los costos propios en los que incurrimos para la producción del mismo.

Dentro de los costos contemplados se encuentran los siguientes:

- Honorarios del programador
- Compra y mantenimiento de los equipos necesarios para el desarrollo de la operación

- Servicios públicos que impactan el desarrollo del producto teniendo presupuestado principalmente el consumo de energía eléctrica el cual se obtendrá a través de prorrateo con respecto al consumo de las áreas administrativas.

El objetivo principal es darnos a conocer como compañía y principalmente como una solución en materia contable. El precio estimado de lanzamiento se contempla en \$1.500.000, valor que irá aumentando proporcionalmente a la acogida del producto en el mercado.

Acorde con nuestra visión, realizamos una proyección de ventas hacia 2019 teniendo presente que para el presente año las ventas no tendrán la misma acogida que en los subsiguientes esto dependiendo también de la acogida y posicionamiento de la marca en este lapso de tiempo:



ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD

Hoy en día el marketing digital ha abierto muchas puertas al mundo de los negocios, por lo cual no se puede desconocer el uso de las redes sociales como parte de nuestra

estrategia de publicidad. Anuncios a través de Facebook, Twitter e Instagram que nos permitan llegar a esa porción de jóvenes con proyectos de emprendimientos tanto sobre el papel como los que ya están en curso. Cabe aclarar que en muchos casos, no todas las personas tienen un manejo constante u óptimo de las redes sociales por lo cual se hace necesario visitar a los prospectos de clientes para realizar un ofrecimiento directo del producto, que conozcan su funcionalidad de primera mano y de esta manera abrir un poco más la posibilidad de que se convierta en consumidor del mismo.

Por último y no menos importante, será importante conseguir aliados estratégicos que a través de su marca nos ayuden a impulsar nuestro nuevo producto esto con el fin de que a través de la credibilidad que ellos ya manejan puedan contemplar a Easy Account como una de las opciones de mayor peso al momento de tomar una decisión.



DESARROLLO DE MARCA

MARCA:

EaSY Account

LOGO:



SLOGAN:

"Soluciones a su alcance"

VENTAJA COMPETITIVA

Nuestra principal ventaja competitiva es el nicho de mercado que escogimos como objetivo de nuestra organización esto debido a que son pocos los competidores que abarcan este campo pues no es considerado un mercado fuerte, pero teniendo en cuenta el auge de nuevas empresas que han se han ido generando, con nuevos productos y nuevas propuestas en servicios, es un mercado objetivo competitivo.

VENTAJA COMPARATIVA

La principal ventaja comparativa radica en el hecho de no ser un sistema contable complejo si no simplemente funcional acorde a ciertas necesidades básicas contempladas.

Esto nos genera una ventaja respecto a la competencia principalmente en cuanto a los costos puesto que no se necesitaran grandes sumas de dinero para lograr implementar nuestra idea de negocio, esto a su vez nos permite ofrecer al mercado un precio accesible y a su vez competitivo.

DISTRIBUCIÓN

La distribución del producto se realizara por un canal directo entre la organización y el cliente por medio de asesores comerciales externos quienes a su cargo tendrán la apertura de mercado y la distribución del producto.

LOGISTICA

Una vez se concrete la venta se procede a agendar una primera visita donde se efectuara la firma del respectivo contrato de servicios con las condiciones de implementación, capacitación y pago. Una vez el producto se encuentre en poder del cliente, este se comunicara con nosotros para agendar la primera visita de implementación donde se efectuara la instalación del programa y se darán los lineamientos básicos de uso así como unas directrices de desarrollo que debe realizar el cliente, en esta misma visita se agendarán las posteriores de implementación siendo un total de 4 visitas de 3 horas cada una.

En caso de solicitar asistencia remota, el cliente deberá comunicarse a nuestras líneas donde un asesor se encargara de brindarle la ayuda necesaria.

POLITICA DE CARTERA

Inicialmente, mientras se posiciona tanto el producto como la marca es complicado manejar cartera con rango amplio, es por esta razón que se manejará un rango máximo de cartera de 30 días inicialmente. Dependiendo de la evolución de la marca en el mercado y aumento en la cantidad de unidades vendidas, se plantearan rangos de hasta 60 días con clientes específicos esto con el fin de no generar una cartera grande que implique desgaste operativo en seguimientos y cobro de la misma.

CONCLUSIONES

La contabilidad en cualquier empresa es de vital importancia no solo para conocer la situación financiera de la organización sino como parte indispensable en la toma de decisiones que podrían definir el rumbo de la misma.

La investigación realizada me lleva a concluir que a pesar de que no es un requisito indispensable para muchos de las personas que empiezan una organización o la llevan andando poco a poco, el interés por dar un manejo óptimo a su información financiera es latente. Acceder a un programa convencional, de los muchos que están posicionados en el mercado resulta muy costo y a la vez innecesario pues se ofrecen muchas funcionalidades que no encajan en el tamaño de estas pequeñas empresas.

El interés por implementar un sistema funcional salta a la vista debido a la facilidad de manejo, las opciones necesarias y los bajos costos que este acarrearía teniendo en cuenta que muchos de estos empresarios apenas empiezan su trayectoria en el mercado pero desean llevar las cosas bien desde un comienzo. Esta es una oportunidad no solo para el área contable, la pequeña empresa ofrece múltiples posibilidades siendo un mercado poco explorado por la creencia de ser ineficaz.

BIBLIOGRAFIA

- Estatuto Tributario Nacional 2017 / Grupo Editorial Nueva Legislación SAS
- www.actualisece.com
- www.comunidadcontable.com
- www.gerencie.com
- Normas APA 2017 – Sexta Edición