



Plan de negocios: Triple Lente Contable, una empresa que aporta en el desarrollo empresarial a través del conocimiento

Lizeth Tatiana Patiño Cruz

Universidad Ean

Facultad de Administración, Finanzas y Ciencias Económicas

Maestría en Administración de Empresas - MBA

Bogotá, Colombia

08/08/2025

**Plan de negocios: Triple Lente Contable, una empresa que aporta en el
desarrollo empresarial a través del conocimiento**

Lizeth Tatiana Patiño Cruz

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de:

Magister en Administración de Empresas - MBA

Directora:

Diana González Santos

Modalidad:

Creación de Empresa

Universidad Ean

Facultad de Administración, Finanzas y Ciencias Económicas

Maestría en Administración de Empresas - MBA

Bogotá, Colombia

08/08/2025

Nota de aceptación:

Firma del jurado

Firma del jurado

Firma del director del trabajo de grado

Bogotá D.C., 08/08/2025

Dedicatoria:

A SMART WORLDS SAS una
empresa que le apuesta al crecimiento de
sus colaboradores.

Frase:

No puedes ser ese niño que se
queda de pie en lo alto del tobogán de
agua, pensándoselo demasiado. Debes
ser el niño que se lanza por el tobogán.

Tina Feysaber.

Agradecimientos

Quiero expresar mi más profundo agradecimiento a SMART WORLDS SAS que confió en mí y me brindó la increíble oportunidad para cursar esta Maestría, otorgándome una beca del 100% y aconsejándome en escoger la EAN, una universidad que me saco por completo de mi zona de confort, lo que representó no solo un impulso profesional, sino también una muestra de confianza y cariño que me motivó a dar lo mejor de mí en cada etapa del proceso y disfrutarla en cada momento.

Agradezco de manera muy especial a Miguel Angel Molina Rivera, quien fue mi compañero incondicional en esta travesía académica. Su apoyo siempre, su paciencia, sus palabras de aliento y su ayuda directa en la elaboración de este trabajo fueron fundamentales para alcanzar esta meta. Gracias por creer en mí y darme todo tu apoyo.

A ambos, gracias por ser parte esencial de este logro sin ustedes no se hubiera logrado.

Resumen

El presente trabajo de grado para maestría en administración de empresas desarrolla el plan de negocio para la creación de una empresa de nombre Triple Lente Contable SAS, esta empresa está orientada a ofrecer servicios de capacitación contable y tributaria con un enfoque integral en sostenibilidad. La presente propuesta surge ante la necesidad identificada en el mercado colombiano con el fin de fortalecer las competencias de los profesionales de la contaduría pública y de las personas del gremio contable en aspectos relacionados con el desarrollo sostenible y la generación de valor social, ambiental y económico. La investigación se fundamenta en un enfoque mixto que integra, por un lado, de manera cuantitativa la aplicación de encuestas a una muestra representativa de contadores y, por otro lado, de manera cualitativa la realización de entrevistas semiestructuradas a actores clave del sector. Los resultados muestran un alto interés en la formación con enfoque sostenible, así como la ausencia de una oferta consolidada que articule conocimientos técnicos, normativos y de sostenibilidad. Con base en estos hallazgos, se diseña un modelo de negocio híbrido, flexible y escalable, sustentado en metodologías de aprendizaje virtual y presencial, contenido exclusivo en plataforma web y encuentros de comunidad contable. El análisis financiero demuestra la viabilidad y rentabilidad del proyecto, al tiempo que se ratifica su alineación con los Objetivos de Desarrollo Sostenible y las tendencias globales del sector.

Palabras clave: Competencias profesionales, Contabilidad, Desarrollo sostenible, Formación continua, Modelo de negocio, Sostenibilidad.

Abstract

This master's degree thesis in Business Administration presents a business plan for the creation of a company named Triple Lente Contable SAS, which is focused on providing accounting and tax training services with a comprehensive approach to sustainability. This master's degree project in Business Administration develops the business plan in order to create a company called Triple Lente Contable SAS, which focus is providing accounting and tax training services with a comprehensive sustainability approach. This proposal arises from an identified need in the Colombian market to strengthen the competencies of public accounting professionals and members of the accounting sector in matters related to sustainable development and the generation of social, environmental, and economic value. The research is based on a mixed-method approach that integrates, on one hand, a quantitative component through the application of surveys to a representative sample of accountants, and on the other hand, a qualitative component through semi-structured interviews with key stakeholders in the sector. The results reveal a high level of interest on training with a sustainability focus, as well as the absence of a consolidated educational offer that integrates technical, regulatory, and sustainability knowledge. Based on these findings, a hybrid, flexible, and scalable business model is designed, supported by virtual and in-person learning methodologies, exclusive content on a web platform, and community engagement events for accountants. The financial analysis demonstrates the project's feasibility and profitability, while also confirming its alignment with the Sustainable Development Goals and global trends in the sector.

Keywords: Accounting, Business Model, Continuous Training, Sustainability, Sustainable Development, Professional Competencies.

Contenido

Introducción.....	15
Naturaleza del proyecto	18
<i>Origen o fuente de la idea de negocio</i>	<i>18</i>
<i>Descripción del usuario.....</i>	<i>20</i>
<i>Descripción del modelo de negocio.....</i>	<i>20</i>
<i>Objetivos Empresariales</i>	<i>23</i>
<i>Estado Actual del Negocio.....</i>	<i>24</i>
<i>Descripción de productos o servicios</i>	<i>24</i>
<i>Nombre, tamaño y ubicación de la empresa</i>	<i>25</i>
<i>Potencial del mercado en cifras.....</i>	<i>25</i>
<i>Ventajas competitivas del servicio.....</i>	<i>26</i>
<i>Resumen de las inversiones requeridas.....</i>	<i>26</i>
<i>Proyecciones de ventas y rentabilidad</i>	<i>27</i>
<i>Conclusiones financieras y evaluación de viabilidad</i>	<i>27</i>
<i>Equipo de trabajo.....</i>	<i>28</i>
Análisis del Sector	30
<i>Características del sector</i>	<i>30</i>
Análisis Pestel	30

Plan de negocios: Triple Lente Contable, una empresa que aporta en el desarrollo empresarial a través del conocimiento	9
Análisis de fuerzas que impactan el negocio	34
Análisis de los competidores	35
<i>Conclusiones sobre la viabilidad del sector</i>	37
Validación e Investigación de Mercado	38
<i>Estudio piloto de mercado</i>	38
<i>Resultados</i>	41
<i>Aprendizajes de validación e iteraciones del modelo de negocio - entrevistas</i>	51
Estrategia y Plan de Introducción de Mercado	55
<i>Objetivos de mercadeo</i>	55
<i>Estrategia de mercadeo</i>	55
<i>Estrategia de productos y servicios</i>	56
<i>Estrategia de distribución</i>	57
<i>Estrategia de precios – modelo de ingreso</i>	57
<i>Estrategia de Comunicación y Promoción</i>	58
Aspectos Técnicos	60
<i>Objetivos de prestación de servicio</i>	60
<i>Ficha técnica del servicio</i>	60
<i>Descripción del proceso productivo y requerimientos</i>	62
<i>Plan de producción y capacidad instalada</i>	63
<i>Modelo de gestión integral del proceso productivo</i>	64

Plan de negocios: Triple Lente Contable, una empresa que aporta en el desarrollo empresarial a través del conocimiento	10
<i>Investigación y desarrollo</i>	64
<i>Presupuesto de producción</i>	64
Aspectos Organizacionales y Legales	67
<i>Misión</i>	67
<i>Visión</i>	67
<i>Estructura Organizacional</i>	67
<i>Factores clave de la gestión del talento humano</i>	69
<i>Esquema de gobierno corporativo</i>	70
<i>Aspectos legales, estructura jurídica y tipo de sociedad</i>	70
<i>Presupuesto de personal administrativo</i>	71
Aspectos Financieros	72
<i>Objetivos financieros</i>	72
<i>Supuestos económicos para la simulación</i>	72
<i>Proyección de Ventas</i>	73
<i>Proyección de gastos de mercadeo</i>	73
<i>Proyección de costos de producción</i>	74
<i>Proyección de gastos administrativos</i>	75
<i>Presupuesto de inversión</i>	76
<i>Estado de Resultados</i>	76
<i>Estado de Situación Financiera</i>	77

Plan de negocios: Triple Lente Contable, una empresa que aporta en el desarrollo empresarial a través del conocimiento	11
<i>Flujo de caja</i>	78
<i>Indicadores financieros de rentabilidad</i>	78
<i>Fuentes de financiación</i>	79
<i>Evaluación financiera</i>	80
Enfoque hacia la Sostenibilidad	81
Conclusiones	83
Referencias	85
Anexos	88

Lista de Ilustraciones

Ilustración 3 Lienzo de Modelo de Negocio Sostenible	21
Ilustración 4 Mapa de sistema de negocio	23
Ilustración 5 Inversión inicial.....	27
Ilustración 6 Análisis Pestel.....	31
Ilustración 7 Fuerzas que impactan el negocio	35
Ilustración 8 Tabla análisis de los competidores	36
Ilustración 9 Formula muestreo poblaciones finitas	40
Ilustración 10 Grafico respuestas encuesta pregunta 7	42
Ilustración 11 Grafico respuestas encuesta pregunta 8	43
Ilustración 12 Grafico respuestas encuestas pregunta 14	43
Ilustración 13 Gráfico respuestas encuestas pregunta 18	44
Ilustración 14 Gráfico respuestas encuestas pregunta 17	45
Ilustración 15 Paso 1 - Análisis de clústeres	46
Ilustración 16 Paso 2 - Análisis de clústeres	47
Ilustración 17 Paso 3 - Análisis de clústeres	48
Ilustración 18 Presupuesto de Marketing	58
Ilustración 19 Proceso productivo Capacitaciones.....	62
Ilustración 20 Proceso productivo Pagina Web.....	62
Ilustración 21 Presupuesto de nómina de producción.....	64
Ilustración 22 Costo capacitaciones	65
Ilustración 23 Costo páginas web.....	65
Ilustración 24 Costo de encuentros de comunidad	65
Ilustración 25 Presupuesto costos y gastos fijos.....	66

Plan de negocios: Triple Lente Contable, una empresa que aporta en el desarrollo empresarial a través del conocimiento	13
Ilustración 26 Representación gráfica de la Estructura Organizacional	67
Ilustración 27 Presupuesto nomina personal administrativo	71
Ilustración 28 Tasa de inflación promedio en Colombia de 1980 a 2030	72
Ilustración 29 Supuestos económicos	73
Ilustración 30 - Proyección unidades de ventas	73
Ilustración 31 Proyección ingreso por ventas	73
Ilustración 32 Presupuesto de Marketing	74
Ilustración 33 Presupuesto de producción 1	74
Ilustración 34 Presupuesto de producción 2	74
Ilustración 35 Presupuesto de producción 3	75
Ilustración 36 Presupuesto de costos de producción total	75
Ilustración 37 Nómina administrativa.....	75
Ilustración 38 Costos fijos.....	76
Ilustración 39 Inversiones iniciales	76
Ilustración 40 Proyección estados de resultados	77
Ilustración 41 Estado de Situación financiera.....	77
Ilustración 42 Flujo de caja.....	78
Ilustración 43 Indicadores financieros	79
Ilustración 44 Inversiones.....	80

Lista de Tablas

Tabla 1 Descripción de los productos a ofrecer	25
Tabla 2 Ficha técnica de la encuesta	39
Tabla 3 Perfil comparativo de los clústeres principales.....	49
Tabla 4 Distribución penetración de mercado	51
Tabla 5 Objetivos Entrevistas Realizadas	52
Tabla 6 Ficha técnica del servicio 1: suscripción a la plataforma web	60
Tabla 7 Ficha técnica del servicio 2: capacitaciones virtuales	61
Tabla 8 Ficha Técnica del Servicio 3: Encuentros de Comunidad (Eventos presenciales o híbridos)	61
Tabla 9 Capacidad productiva.....	63

Introducción

En la actualidad, la humanidad enfrenta desafíos globales que requieren respuestas integrales y estratégicas, las problemáticas actuales como el cambio climático, la desigualdad social, el agotamiento de recursos naturales y la transformación digital exigen una nueva forma de pensar y actuar. En este contexto, el desarrollo integral del ser humano se convierte en una pieza clave para afrontar dichos retos, siendo la educación continua y el fortalecimiento de competencias herramientas esenciales para generar cambios reales y sostenibles.

En el ámbito empresarial y contable, esta necesidad de aprendizaje permanente cobra aún mayor relevancia, la globalización, los avances tecnológicos y el dinamismo de los mercados han generado la necesidad de contar con personas altamente capacitados y actualizados, con habilidades que les permitan tener mayor aceptación al cambio y moverse en el dinamismo del entorno. Según la Federación Internacional de Contadores (IFAC), los contadores deben desarrollar competencias que trasciendan los conocimientos técnicos tradicionales, incluyendo habilidades digitales, pensamiento estratégico y compromiso con la sostenibilidad, para responder adecuadamente a las crecientes expectativas del entorno empresarial global (IFAC, 2017).

Es aquí donde la sostenibilidad se ha convertido especialmente en un tema central para toda la población a nivel global emergiendo más allá de una tendencia en una necesidad real, impulsando no solo a las personas sino también a las empresas a implementar prácticas que realcen la importancia del cuidado ambiental y social, así mismo que la generación de valor se enfoque no solamente en un ámbito económico sino en un ámbito social y ambiental. Esta nueva visión ha impactado de manera significativa todo entorno económico y a su vez a la profesión contable, permitiendo a los profesionales contadores desarrollar nuevas habilidades y conocimientos con el fin de integrarlas en el ejercicio de la profesión y acompañamiento a las empresas.

Es por esto que la capacitación en aspectos contable y tributarios que tengan un enfoque sostenible con un triple resultado se han convertido en algo esencial para los profesionales que ejecutan la profesión contable y desean marcar la diferencia en un mercado tan competitivo y exigente, que le exige a estos profesional no solo ser expertos en los aspectos técnicos sino que vayan más allá y puedan ser capaces de comprender, proponer, orientar y asesorar con conocimientos que generen un triple beneficio y se aprovechen las oportunidades que ofrece la sostenibilidad, de acuerdo con la ONU y la Iniciativa de Información Global (GRI, por sus siglas en inglés), es fundamental que los

contadores sean agentes activos en la promoción de prácticas empresariales responsables, mediante la integración de criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ESG) en los procesos de reporte y toma de decisiones (GRI & UN Global Compact, 2018).

La falta de formación en los aspectos sostenibles en los contadores no es una problemática que afecte solamente a los profesionales, sino también a las empresas y la sociedad en general; las empresas que no cuentan con profesionales que estén altamente capacitados en esta área pueden tener dificultades para adoptar prácticas sostenibles, adaptarse a los cambios del mercado, ser altamente competitivos y más aún cumplir con necesidades y exigencias de los stakeholders.

Por otra parte, la sociedad se ve afectada por la falta de información revelada y de transparencia en cuanto a los impactos generados por parte de las empresas en los aspectos sociales y ambientales. La falta de contadores capacitados en sostenibilidad limita una clara rendición de cuentas, generando desinformación y desconfianza, dificultando así la toma de decisiones de las personas, los consumidores y demás grupos de interés.

Es así que la formación contable y tributaria con enfoque sostenible no es solamente un valor agregado, sino una sentida necesidad frente a los retos actuales. Esta investigación busca visibilizar dicha necesidad, analizar los vacíos existentes en la formación de los contadores públicos en sostenibilidad y propone un diseño de un modelo de negocio, que respondan tanto a las exigencias del mercado como a los compromisos globales de desarrollo sostenible. En este contexto, surge la pregunta problema del presente trabajo, ¿De qué manera puede integrarse la sostenibilidad en los procesos de actualización profesional del gremio contable colombiano para responder a las exigencias del entorno empresarial actual?

Para la pregunta anterior, se ha establecido el objetivo general del presente documento, el cual consiste en diseñar un plan de negocios para la creación de una empresa enfocada en brindar servicios de formación contable y tributaria con enfoque en sostenibilidad, orientado al fortalecimiento de las competencias profesionales del gremio contable colombiano.

Para lograr este objetivo, se han planteado los siguientes objetivos específicos:

- Identificar el mercado y el público objetivo para el modelo de negocio, analizando las necesidades y demandas de los contadores en relación con la sostenibilidad.

- Definir la propuesta de valor, segmentos de clientes, estrategia de marketing, aspectos técnicos, organizacionales y financieros del modelo de negocio.
- Realizar validación del modelo del modelo de negocio.
- Reconocer los costos y beneficios sostenibles del modelo de negocio, evaluando el impacto económico, social y ambiental de las capacitaciones ofrecidas.

Para desarrollar los objetivos anteriormente planteados y dar respuesta a la pregunta problema, se llevó a cabo una investigación mediante encuestas aplicadas a una muestra representativa del público objetivo, así mismo se realiza la aplicación de entrevistas a personas clave. Este ejercicio permitió identificar sus principales necesidades, preocupaciones y preferencias, evidenciando que la constante evolución normativa en Colombia genera en los profesionales contables la necesidad de mantenerse actualizados de forma permanente.

Es así que, la propuesta de valor de este proyecto se basa en ofrecer una capacitación de alta calidad, que combine los conocimientos técnicos contables y tributarios con un enfoque innovador en sostenibilidad que satisfaga las necesidades actuales de los profesionales. Busca también formar profesionales capaces de liderar la transformación de las empresas colombianas hacia modelos con triples resultados, generando valor para todos los stakeholders de la mano de la sostenibilidad.

Cabe resaltar que este proyecto se alinea directamente con las tendencias actuales del mercado, en la búsqueda profesionales con habilidades y conocimientos en sostenibilidad. La Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) han establecido metas ambiciosas para la sostenibilidad global, y las empresas están cada vez más comprometidas con el cumplimiento de estos objetivos.

De esta manera, el presente trabajo se desarrolla iniciando con la naturaleza del proyecto, donde se encuentra la idea de negocio, descripción del modelo del negocio, los objetivos empresariales, el estado actual del negocio, descripción de los productos y servicios, nombre y tamaño de la empresa, potencial del mercado en cifras, ventajas competitivas del servicio y resumen de las inversiones y proyecciones financieras. Posteriormente un análisis del sector, la validación e investigación del mercado, la estrategia y plan de Introducción de mercado, los aspectos técnicos, aspectos organizacionales y legales, los aspectos financieros. Y finalmente, se analiza el enfoque hacia la sostenibilidad y se presentan las conclusiones finales del proyecto.

Naturaleza del proyecto

Origen o fuente de la idea de negocio

El desarrollo sostenible la Ley 99 de 1993 artículo 3 habla de que “conduce al crecimiento económico, a la elevación de la calidad de la vida y al bienestar social, sin agotar la base de recursos naturales renovables en que se sustenta, ni deteriorar el medioambiente o el derecho de las generaciones futuras a utilizarlo para la satisfacción de sus propias necesidades” esto diciendo que a pesar de ser un país capitalista y el fin de las empresas es obtener las riquezas y grandes entidades, no puede dejar de lado el bienestar social y ambiental.

“La contabilización cualitativa, no monetaria de la riqueza ambiental y social, es un requisito imprescindible para su protección y cuidado.” (Caro, 2011, 13). Basado en lo dicho por Caro, se concluye que se va forjando un camino en el que la contabilidad sea sostenible, que el contador vaya mucho más allá, en que ahora hay una prioridad por la vida, la sociedad y el medio ambiente, todo esto permite que se junten estos sin dejar de lado lo económico.

En la actualidad la sostenibilidad es de gran importancia en el desarrollo de los mercados y en la sociedad colombiana en específico, Domínguez (2023) indica “La tributación sostenible no solo es una necesidad, sino también una oportunidad para transformar la sociedad colombiana en una dirección más equitativa y sostenibles”, evidenciando la integración entre la capacitación continua y los nuevos auges de información y temas de educación.

Araque y Muñoz (2022) en su tesis “Análisis de la propuesta para la actualización del código de ética del contador por parte del Consejo Técnico de Contaduría Pública”, identifican el gran impacto que tiene la actitud y la ética de los contadores públicos en la prestación de sus servicios, en el bienestar económico del sector empresarial y del estado; lo cual incide directamente en la necesidad de contar con profesionales con un alto grado de capacitación y competitividad que no solo aporten a la sociedad sino también a la dirección estratégica de las empresas.

También hay que resaltar que los contadores más allá de desarrollar una profesión técnica contable tienen el propósito fundamental de velar por los intereses económicos del país, empleando los conocimientos y recursos con los que cuenta cada profesional para apoyar el crecimiento económico y en la actualidad esta responsabilidad cuenta con nuevos retos, mejoras en los procedimientos, aplicaciones, así como

actualizaciones constantes. En el contexto colombiano, Londoño, Ramos y Berrocal (2024) destacan que la contabilidad ambiental se constituye en una herramienta esencial para integrar criterios de sostenibilidad en la gestión empresarial, permitiendo evaluar y registrar los impactos ambientales de manera sistemática y orientada a la toma de decisiones responsables.

La relación de los contadores y el desarrollo de las empresas tienen una correlación, en la actualidad la economía presenta grandes cambios enfocados en el cumplimiento de la agenda 2030 y del cumplimiento de los objetivos de desarrollo sostenible, el ambiente macroeconómico con mega tendencias enfocadas en el triple resultado esperando beneficios económicos, ambientales y sociales, requieren que los profesionales contables apoyen a las empresas en esta búsqueda de resultados.

Luisa Fernanda Salcedo, representante del Instituto Nacional de Contadores Públicos – INCP, participante del seminario web titulado “¿Cómo se están preparando la profesión contable y las entidades del sector público en Colombia para el reporte de sostenibilidad?”, realizó la siguiente apreciación:

“Lo principal es creer que tienen un rol muy importante en la divulgación de información de sostenibilidad, lo cual abre una ventana de oportunidades para la profesión contable en general. Es indispensable estudiar, prepararse, trabajar en equipo y entender los temas que son propios de la sostenibilidad, tales como las emisiones de carbono u otros indicadores no financieros, aplicar competencias y habilidades propias de la profesión para seguir contribuyendo a la generación de valor.”

Existe la necesidad de capacitar contadores para desarrollar nuevas formas de evaluación, medición y revelación de resultados e impactos sostenibles, aportando un valor agregado a las empresas que cuenten con estos estados de información sostenible para la toma de decisiones, así como implementación de estrategias y planeaciones fiscales enfocadas al triple resultado.

Descripción del usuario

El mapa de empatía es una herramienta estratégica utilizada para comprender de manera profunda al cliente o usuario objetivo, la principal utilidad de esta herramienta es la facilidad de la identificación de las necesidades, motivaciones, frustraciones y comportamientos de los usuarios, con lo cual se permite diseñar propuestas de valor, productos o servicios que se alineen efectivamente con las expectativas de las personas. Así mismo la herramienta contribuye a la humanización del proceso de análisis del cliente centrando el proceso en una visión integral de los aspectos emocionales, cognitivos y conductuales de las personas.

De acuerdo con Osterwalder y Pigneur (2014), creadores del enfoque del lienzo de modelo de negocio, el mapa de empatía permite “obtener una visión más clara de lo que realmente importa al cliente”, ayudando a las empresas a ajustar su oferta y a conectar de manera auténtica con su mercado objetivo. En este sentido, el mapa de empatía se convierte en un recurso esencial en los procesos de diseño de modelos de negocio, validación de ideas y desarrollo de estrategias de marketing.

Para el análisis de este modelo de negocio, se identifican dos tipos de usuarios claves: Contadores Públicos y Empresas PYMES de Contadores, que, por el desarrollo de los mercados y las reformas constantes del país, sienten la necesidad de formarse y actualizarse constantemente, con el fin de prestar un mejor servicio a sus clientes asegurando la fiabilidad de este, aportando valor a las personas asesoradas.

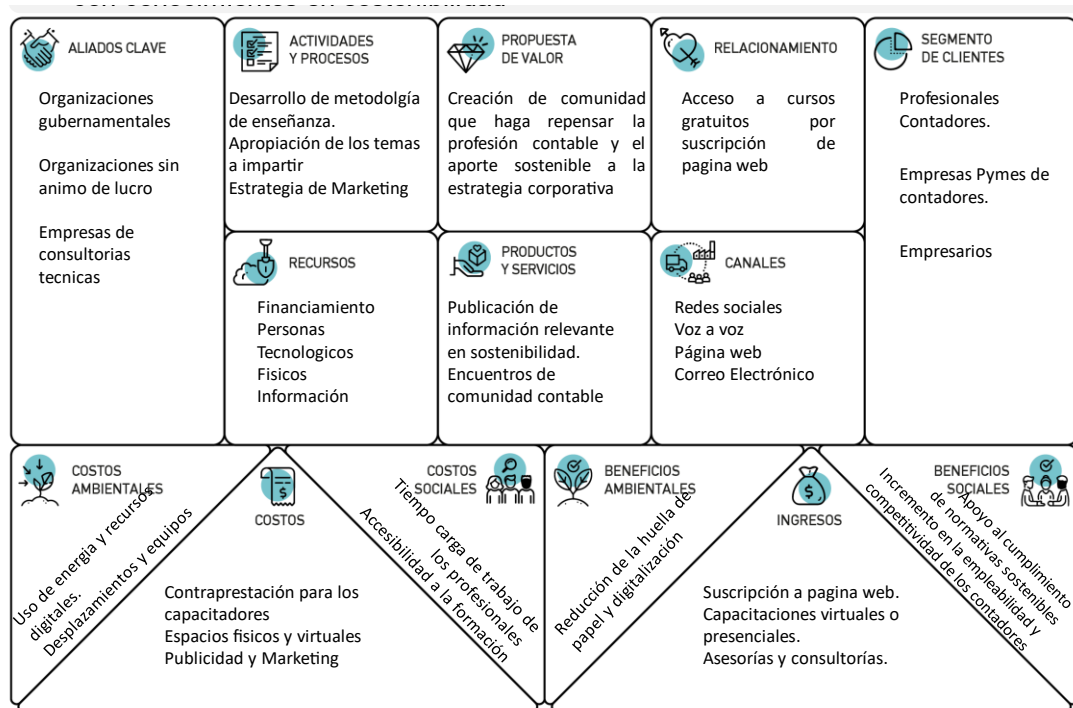
Estos usuarios se enfrentan a automatizaciones de procesos en los que se pueden ver afectados ya sea directa o indirectamente, por lo que el generar un valor agregado más allá de la tecnificación de la profesión, es una presión constante para el contador; su mayor preocupación es generar más allá de la presentación de estados financieros un aporte significativo a la sociedad y en específico a las empresas.

Descripción del modelo de negocio

El Lienzo de Modelo de Negocio Sostenible es una herramienta estratégica que permite la visualización y el diseño integrando de manera explícita los aspectos económicos, sociales y ambientales de un negocio. A diferencia del lienzo tradicional, esta versión incorpora elementos que permiten comprender cómo la empresa genera valor no solo para los accionistas, sino también para la sociedad y el medio ambiente.

De acuerdo con Joyce, Paquin y Pigneur (2016), “proporciona un marco visual que ayuda a los emprendedores y organizaciones a innovar en sus modelos de negocio, considerando tanto el impacto positivo como negativo en los sistemas económicos, sociales y ambientales”. Esta herramienta facilita la identificación de oportunidades para crear valor compartido y contribuye a que las empresas sean más resilientes, éticas y competitivas en un entorno cada vez más exigente.

Ilustración 1 Lienzo de Modelo de Negocio Sostenible



Nota. Modelo Lienzo de Modelo de Negocio Sostenible - Elaboración propia

Los productos y servicios para prestar son publicaciones de información contable y tributaria relevante por medio de una suscripción en página web, las cuales se enfocarán en aspectos sostenibles, así mismo se realizarán encuentros de comunidad contable entre estos se encuentran capacitaciones, seminarios y eventos en general, enfocados en los temas relacionados anteriormente, estos encuentros se realizarán de manera presencial.

Los usuarios objetivo de estos servicios serán profesionales en contaduría pública y empresas Pymes de contadores, ya que la propuesta de valor esta netamente

enfocada en esta población, enfocado en el desarrollo profesional de estas personas, adquiriendo conocimientos con mayor competitividad en el mercado, haciendo que los contadores realicen un aporte a la sociedad en general, haciendo repensar a la profesión contable y que su actividad tenga una mayor relevancia para las empresas y personas.

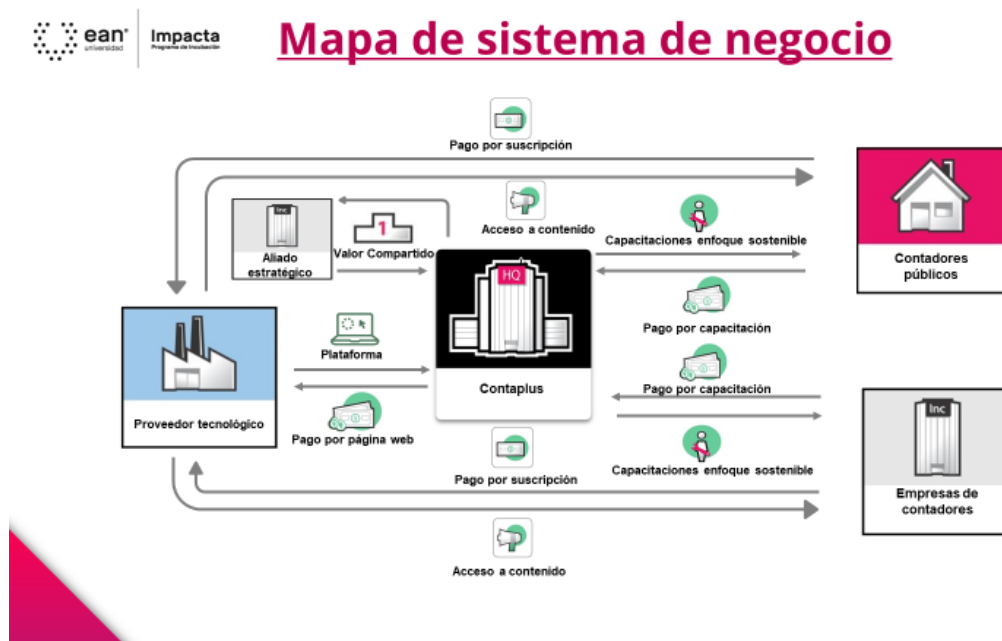
Los canales de comunicación de los servicios ofrecidos se enfocarán en las redes sociales y en obtener una base de datos sólida para comunicación vía correo electrónico, se integrará una estrategia de mercadeo con influenciadores digitales contadores que puedan llegar a mayor comunidad, así como gestionando relaciones comerciales con grupos de interés y entidades del estado dedicadas a realizar encuentros de comunidad.

El enfoque de sostenibilidad no se limita a solamente la inclusión en las temáticas impartidas, sino que este enfoque hace parte transversal de la organización en todos los ejes económico, social y ambiental.

De igual forma el enfoque cuenta con diferentes ejes:

- Formativo en el que todos los contenidos ofrecidos tienen un componente de sostenibilidad aplicable a la profesión contable y tributaria.
- Modelo de negocio sostenible en el que se utilizan metodologías híbridas para optimización de recursos, procesos productivos eficientes y se generan beneficios de rentabilidad.
- Alianzas estratégicas con vinculación con entidades educativas y públicas y actores claves del sector que permitan un mayor alcance de la propuesta de valor.

Ilustración 2 Mapa de sistema de negocio



Nota. Elaboración propia – Mapa de sistema de negocio de Triple Lente Contable

Triple Lente Contable es una empresa que realiza capacitaciones en contabilidad y tributario con enfoque sostenible a contadores públicos, promueve la adquisición de conocimientos en sostenibilidad para que los empresarios asesorados por contadores públicos tengan mayores beneficios en sus estrategias empresariales.

Realiza encuentros de capacitación virtual y presencial para contadores públicos y empresas de contadores, además de obtener contenido en una plataforma web de suscripción; para esto se necesitan proveedores tecnológicos. Por otro lado, se cuenta con aliados estratégicos para la realización de los eventos de capacitación.

Objetivos Empresariales

Objetivos a corto plazo:

- Validar el modelo de negocio mediante la implementación piloto en un grupo de al menos 30 usuarios, durante dos meses, cuantificando la satisfacción para ajustar la propuesta.
- Desarrollar y lanzar la plataforma web con un sistema de suscripción activa, logrando al menos 30 suscriptores de pago en los primeros meses.
- Establecer al menos 2 alianzas estratégicas con entidades educativas reconocidas en un plazo máximo de 6 meses.

Objetivos a mediano plazo:

- Diseñar e implementar un programa de capacitación especializado en el sector contable sostenible, logrando 720 inscripciones en el primer año.
- Alcanzar el punto de equilibrio financiero en un plazo de 6 meses, con ingresos mensuales equivalentes a los costos fijos y variables.
- Consolidar una comunidad activa de aprendizaje con al menos 800 usuarios frecuentes en la plataforma digital dentro de 12 meses, midiendo actividad semanal (comentarios, cursos completados, interacciones).

Objetivos a largo plazo:

- Incrementar el valor de la empresa en un 30% o más en los próximos 36 meses, asegurando rentabilidad sostenida y evidencias de expansión en el mercado.
- Expandir la oferta a nivel nacional y captar al menos 1.500 usuarios adicionales en países de LATAM en un plazo de 36 meses, mediante estrategias de marketing y alianzas internacionales.
- Desarrollar una certificación propia en competencias de contabilidad sostenible, avalada por al menos una entidad acreditadora del sector, dentro de los próximos 36 meses, con un programa completo y evaluación aprobada.

Estado Actual del Negocio

El presente proyecto se encuentra en una etapa inicial, con una estructuración del modelo de negocio, enfocada en validaciones previas donde se analiza la propuesta de valor y la viabilidad de este.

Descripción de productos o servicios

En los servicios a prestar se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 1 Descripción de los productos a ofrecer

SERVICIO	ENCUENTROS DE COMUNIDAD CONTABLE	CAPACITACIONES VIRTUALES	PUBLICACIONES EN PLATAFORMA WEB
Tema central	Aspectos contables y tributarios con enfoque en sostenibilidad en el triple resultado impactando la gestión empresarial		
Metodología	Seminarios de networking	Sesión de aprendizaje virtual	Suscripción de contenido relevante
Características	Duración: 1 a 2 días. Cantidad de asistentes: 50 a 80 personas. Espacio: Salones de conferencias, catering y espacio de co-creación	Duración: 4 a 6 horas. Cantidad de asistentes: 20 a 30 personas. Espacio: Video conferencia y LMS	Publicaciones: artículos, videos, foros, plantillas descargables y noticias. Espacio: Pagina web Cantidad: 2 por semana.

Nota. Servicios y productor por ofrecer por Triple Lente Contable.

Nombre, tamaño y ubicación de la empresa

La empresa tiene por denominación TRIPLE LENTE CONTABLE SAS, la localización de la empresa se ubicará en la ciudad de Tunja, ya que la flexibilidad del modelo permite que los servicios a prestar se realicen desde cualquier espacio, sin la necesidad de un espacio de acceso recurrente para el usuario, ya que en gran medida se realizarán las capacitaciones de manera virtual; por otro lado, la ciudad ofrece buena infraestructura con conexión con Bogotá y otras ciudades del país, además de que los costos administrativos son reducidos en comparación con una ciudad principal del país.

Como ciudad universitaria ofrece un mercado potencial de profesionales, los cuales puede ser clientes o proveedores, el personal calificado que ofrecen las universidades certificadas es una gran oportunidad de consolidar una oferta de mercado local hacia el exterior, apoyando el crecimiento de la región; aprovechando incentivos y programas de apoyo empresarial en la región. Es clave que la ubicación sea en el centro empresarial Green Hills, con oficinas amplias para desarrollo de capacitaciones, acceso a internet de calidad, con acceso a estacionamiento y accesibilidad.

Potencial del mercado en cifras

El mercado objetivo se encuentra en los profesionales de contaduría pública aproximadamente 311.000 de acuerdo con las cifras reveladas por la Junta Central de Contadores para el año 2023, así mismo a los estudiantes de la misma área, personal de apoyo como auxiliares contables, asistentes contables, analistas financieros y contables,

a través del proyecto se espera impactar el 1% con ventas directas y el 30% por medio de servicios freemium e información compartida.

El potencial del mercado se representa de acuerdo con los resultados de la encuesta aplicada para este proyecto bajo un diseño metodológico mixto, integrando enfoques cuantitativos y cualitativos; ya que se identifica que el 80% responde que no ha recibido capacitaciones en alguna capacitación sobre contabilidad y tributación con enfoque en sostenibilidad, así mismo se identifica la disposición de participar en este tipo de capacitaciones. Se evidencia una oportunidad clara de atención de necesidades del mercado a través de una propuesta de valor.

Ventajas competitivas del servicio

Entre las ventajas competitivas se resalta un modelo de suscripción flexible con pagos mensualizados o por única vez, así mismo una oferta híbrida de los servicios que permite un acceso de los de acuerdo con los perfiles generacionales detectados.

Por otro lado, el enfoque en sostenibilidad es un alto diferencial que se alinea con las tendencias y necesidades del mercado, así como el componente práctico que permite un mayor impacto en el entorno profesional y empresarial.

Resumen de las inversiones requeridas

Dentro de las inversiones iniciales, se estima la constitución legal de la empresa, la implementación de la plataforma LMS, capacitación inicial del personal con la consecución de metodologías pedagógicas, producción del trabajo de mercadeo y el alquiler del espacio físico y adecuación de este en el que se incluye adquisición de computadores, escritorios, sillas, mesas. A continuación, se presenta un detallado de las inversiones requeridas:

Ilustración 3 Inversión inicial

INVERSION INICIAL			
CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UND	VALOR TOTAL
COMPUTADORES	3	\$ 2.500.000,00	\$ 7.500.000,00
ESCRITORIOS	2	\$ 1.250.000,00	\$ 2.500.000,00
SILLAS	200	\$ 100.000,00	\$ 20.000.000,00
MESAS	5	\$ 500.000,00	\$ 2.500.000,00
CONSTITUCION			\$ 10.000.000,00
CERTIFICACIONES PEDAGOGICAS			\$ 2.000.000,00
TOTAL			\$ 44.500.000,00

Nota. Análisis PESTEL para el sector en que se encuentra Triple Lente Contable

Proyecciones de ventas y rentabilidad

Triple Lente Contable define un modelo de negocio estructurado y conservador, se basa en un nivel de fidelización del cliente, permitiendo que la voz a voz sea una gran estrategia para llegar a nuevos clientes. El primer año se caracteriza por tener un modelo freemium y el inicio de la estrategia de atracción con webinars gratuitos, lo cual permite una base inicial de clientes a bajo costo.

Se tiene proyectado un crecimiento de ventas que va del 4,20% en el segundo año al 8,55% en el quinto año, permitiendo incrementar los márgenes de utilidad neta hasta un promedio del 8%, tras un 4% inicial en el primer año.

La rentabilidad comienza a consolidarse con un EBITDA del 10% desde el primer año y se proyecta un EBITDA promedio del 15% en los siguientes años, lo que evidencia eficiencia operativa.

Conclusiones financieras y evaluación de viabilidad

El proyecto de Triple Lente Contable muestra solidez financiera desde sus primeras proyecciones. La empresa logra alcanzar utilidades desde el año uno, gracias a una estructura de costos eficiente, una operación digital escalable y una eficaz estrategia de mercado. Permite que el modelo de negocio alcance una alta rentabilidad sobre patrimonio y activos, combinada con una estructura organizativa semiplana, lo cual permite un aprovechamiento eficiente de los recursos.

El análisis financiero de la TIR logra una gran atracción para los inversionistas con un porcentaje de 35,52% en un periodo de recuperación de 3,86 años, con fuentes de financiación balanceadas entre capital social y crédito, financiación dada con una tasa del 18,50% efectiva anual. El proyecto demanda un control estricto del flujo de caja, dado que el crecimiento de capital de trabajo implica mayores requerimientos de liquidez a medida que la empresa se expande.

El éxito futuro dependerá del posicionamiento de marca y del cumplimiento continuo de la propuesta de valor. La evaluación financiera final concluye que el modelo es rentable, sostenible y altamente escalable, en concordancia con las demandas del sector contable.

Equipo de trabajo

El personal de Triple Lente Contable está conformado por profesionales, especializados en cada una de las áreas a fines, especialmente con experiencia en contaduría con énfasis en sostenibilidad. La estructura organizacional semiplana, permite que se pueda trabajar con versatilidad y eficiencia, permitiendo que los directivos puedan ejercer varios roles dentro de la misma empresa.

Los cargos clave incluyen:

- Fundadora y Gerente General – Lizeth Tatiana Patiño Cruz, Contadora Pública con Especialización en Gestión y Auditoría Tributaria estudiante de Maestría en Administración de Empresas – MBA de la Universidad EAN, con más de 6 años de experiencia en el sector contable y financiero, y con trayectoria en el diseño y ejecución de estrategias formativas para el fortalecimiento de competencias profesionales. Ha liderado procesos de actualización contable y tributaria en organizaciones del sector público y privado y actualmente impulsa la integración del enfoque de sostenibilidad en el ejercicio de la profesión contable. La visión de emprendedora y compromiso con la formación continua son clave para la creación de Triple Lente Contable SAS.
- Dirección operativa: ejecución operativa y gestión de servicios relacionados.

- Coordinación académica: diseño y aseguramiento del contenido pragmático y pedagógico. Realiza retroalimentación de los servicios prestados.
- Coordinación de eventos: marketing y posicionamiento de marca. También encargado de toda la parte logística.
- Dirección tecnológica: soporte técnico en cada uno de los servicios ofertados y diseño e implementación de las diferentes plataformas teniendo en cuenta el feedback dado por los clientes.
- Dirección financiera: control fiscal y planificación financiera.

La cultura organizacional promueve la sostenibilidad, el aprendizaje continuo.

Análisis del Sector

Análisis del entorno y del mercado, se realiza desde la presentación de las características del sector, iniciando por la herramienta PESTEL que define el entorno macroeconómico, seguido se realiza el mapa de empatía el cual permite obtener una comprensión de los dos tipos de usuarios objetivos, continua el análisis del modelo las fuerzas que impactan el negocio, posteriormente se realiza el análisis de debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas y finalmente el análisis de los competidores y las conclusiones sobre la viabilidad del sector; a continuación se desarrolla:

Características del sector

Análisis Pestel

Definición: el nombre PESTEL viene de las iniciales de las seis variables macroeconómicas (Política, Económica, Sociocultural, Tecnológica, Ecológica y Legal).

“En un primer momento, permite que el mánager identifique las variables macroeconómicas que tiene que tener en cuenta en el desarrollo de su empresa (oportunidades versus riesgos potenciales) y cuyo grado de realización se mantiene relativamente incierto.”. (Steffens, 2017).

“El análisis PESTEL permite al mánager listar los principales factores macroeconómicos que tienen una influencia potencial en la evolución del futuro de la empresa.” (Steffens, 2017).

Es una herramienta que permite la identificación de factores externos que podrían influir en el negocio y en su futuro, esto permite anticiparse a los cambios que se puedan tener y poder lograr una mejor adaptación.

Ilustración 4 Análisis Pestel



Nota. Análisis PESTEL para el sector en que se encuentra Triple Lente Contable

Aspecto político: Según la ley 43 de 1990, en Colombia se encuentra el organismo de inspección y vigilancia de la contaduría pública, llamado Junta central de contadores, donde sus orígenes se remontan a 1956, el cual ejerce un control sobre la profesión contable, y sobre la acción de los contadores. Dicho organismo se ha encargado encargado de que la profesión se haga de una manera transparente, por un personal idóneo, es decir, que la profesión solo pueda ser ejercida por contadores públicos y se haga con ética.

También se puede decir que, un aspecto político importante es el cambio de regulación en materia tributaria, ya que, desde el 2010 a la fecha se han realizado un total de 8 reformas tributarias, sin contar que en la actualidad se está radicando por parte del ministerio de hacienda una nueva reforma en la presidencia de Gustavo Petro ante el congreso, estos cambios continuos han obligado al contador público a mantenerse actualizado año tras año en los cambios fiscales y contables, sin contar los innumerables decretos que se han convertido pan de cada día por parte del actual gobierno.

En un futuro se espera que la economía del país se estabilice y permita que los cambios en la normativa especialmente tributaria no sean tan bruscos, ya que estos hacen que haya confusión y se cree un mayor esfuerzo en la profesión contable y en general al país.

Aspecto ecológico: Aunque antes las firmas manuscritas y la autenticidad de los documentos tenían que estar de manera física, especialmente para los notarios y contadores, con el pasar de los años esto ha venido cambiado en pro de la conservación del medio ambiente y en contra de la deforestación. Esta mejora se ha podido lograr progresivamente de la mano con la tecnología, por ejemplo, la DIAN ha obligado a

realizar la implementación de documentos electrónicos, como también, el archivo general de la nación permite que los archivos se puedan tener digitalizados, estos dos puntos han permitido que la profesión contable tenga una mayor facilidad de acceso a la información, al estado le ha permitido ejercer un mejor control fiscal sobre los contribuyentes y en general a generar menos gasto de papel.

También se puede recalcar, que después de la pandemia del covid 19, mucho de los procesos o labores diaria que se hacían como la de estudiar o la de hacer diligencias, pasaron a ser digitalizadas, tramitadas en línea, o en el caso de la formación se pueden hacer ahora de forma asincrónica, en conferencias videollamadas; todo esto permite que haya menos huella de carbono, porque las personas ahora no necesitan ningún tipo de transporte para desplazarse.

Por otra parte, el poder cuantificar y cualificar el impacto de una empresa en el medio ambiente se está convirtiendo en un aspecto clave, tanto para el consumidor como para el productor o prestador de servicio, puesto que para el comprador es importante de donde viene el bien y servicio, y si este es reciclable, y para el vendedor o empresa, es bueno saber qué consecuencias conlleva el producir o prestar un bien, y como poder reducir la huella ambiental.

Aspecto social: Aunque para la sociedad el contador público se ve como una profesión de solo números, el contador tiene una facultad dada por la ley 43 de 1990, la cual es la de dar fe pública sobre ámbitos de la profesión; esto implica una función social, en la cual otorga un beneficio de orden y seguridad entre la sociedad y el estado.

Además, un contador puede ayudar a identificar y valorar impactos, ya sea en el ámbito laboral como horas de trabajo, beneficios a empleados: también en el ámbito social, en el servicio al cliente, número de ventas, garantía del trabajo etc.

Aspecto tecnológico: En materia tecnología el cambio de hace unas décadas a hoy ha sido realmente relevante, ya que para nadie es un secreto que antes la profesión contable era ejercida de manera manual, monótona y repetitiva.

En la actualidad, todas las tareas manuales se están automatizando, llevando de manera digital y eficiente, esto con ayuda de aplicaciones, programas y softwares contables, que han permitido al contador dedicarse a tareas más trascendentales, como en el análisis de la información, pensamiento crítico y aportes en la sostenibilidad.

Así mismo la formación de un profesional de contaduría pública lo puede hacer de manera rápida, sencilla, con un click de distancia, con amplias ofertas educativas, permitiendo una mayor facilidad de la información y a un precio justo.

Aspecto legal: La ley 43 de 1990, la cual adiciona la ley 145 de 1960, es la que rige la profesión contable en Colombia; dentro de la mencionada se encuentra importante resaltar que se dan las actividades que puede realizar un contador, su atributo otorgado de poder dar fe pública, también que órganos se encuentran dispuestos para la profesión y el código de ética.

Con la ley 1314 de 2009 se establece a el Consejo Técnico de la Contaduría Pública como organismo de normalización técnica de las normas contables, de información financiera y de aseguramiento de la información. Además, con esta ley se inicia la transición para la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

El Organismo disciplinar Junta central de contadores, es el único organismo que puede inscribir a una persona como contador público y así mismo suspender o cancelar la mencionada.

Aspecto económico: El contador se ha jugado siempre un papel importante dentro de las empresas, y a pesar de que se ha pensado que su labor puede ser sustituida y automatizada, sigue siendo uno de los pilares importantes a la hora de tomar decisiones.

También es importante resaltar que entre mayor nivel de educación mejor es la remuneración, es por eso importante siempre tener un nivel de postgrado adicional a la carrera profesional.

Basado en este análisis, se ve que la profesión contable juega un papel importante en las empresas, que poco a poco ha ido evolucionando en todos los ámbitos con el pasar de los años, uno de los ámbitos más relevantes es el político, donde los congresistas colombianos cambian de forma permanente las leyes por medio de reformas fiscales obligando la actualización. Otro ámbito importante es el tecnológico, el cual ha permitido disminuir los tiempos de recopilación de datos y promoviendo a que sea una profesión que analiza resultados y que propone nuevas estrategias.

Es bueno entender, que la sostenibilidad en este momento debe estar en cada una de las mentes de los contadores, el tema ambiental, social y por supuesto el económico deben ir de la mano, esto para permitir que haya un triple resultado, donde la sociedad se vea beneficiado, donde se tengan grandes ganancias pero que no se vea afectado el medio ambiente.

Tendencias positivas:

- El cambio constante de regulaciones en materia tributaria permite que el público objetivo tenga mayor interés de actualización de temas relacionados.
- La manera de lograr aprender cada vez ha sido más fácil, la integración de educación de forma asincrónica permite que se puedan ofertar cursos, capacitaciones, encuentros y contenidos de contabilidad sostenible según disponibilidad.
- Un contador que no solo busque la parte financiera, sino también el aspecto social y ecológico, permite a las empresas valorar impactos, y mejorar en muchos aspectos los cuales pueden ser de gran importancia tanto para clientes, para la sociedad, y para la compañía.
- La oferta educativa de contaduría pública permite que cada vez haya más personas que necesiten la continua actualización y el aprendizaje de nuevas formas de ver la contabilidad.

Tendencias negativas:

- La manera de oferta por medio de internet logra que haya una mayor competencia.
- La incorporación de la tecnología de inteligencia artificial lleva a que la mayoría de los procesos sean automatizados, incluyendo el análisis de datos.

Análisis de fuerzas que impactan el negocio

Según Porter (2008), “*comprender estas fuerzas permite que una empresa posicione su negocio de forma que pueda defenderse mejor de las presiones competitivas o influir en ellas a su favor*”. La principal utilidad radica en que la herramienta proporciona una visión integral de los riesgos y oportunidades que enfrenta una organización, permitiendo anticiparse a los cambios del mercado, diseñar estrategias competitivas efectivas y tomar decisiones fundamentadas para lograr ventajas sostenibles

El análisis de las fuerzas que impactan el negocio, conocido como el modelo de las Cinco Fuerzas de Porter, es una herramienta estratégica utilizada para comprender la estructura competitiva de un sector y evaluar el nivel de presión que enfrenta una empresa en su entorno. Esta herramienta permite identificar y analizar cinco factores clave: la entrada de nuevos competidores, la rivalidad de competidores existentes,

amenazas de productos y servicios sustituidos, el poder de negociación del proveedor y el poder de negociación del cliente. A continuación, se presenta el análisis realizado:

Ilustración 5 Fuerzas que impactan el negocio



Nota. Elaboración propia- Mapa de fuerzas de Potter

La competitividad del mercado se encuentra fuertemente liderada por las grandes multinacionales firmas de consultoría y auditoría, como lo son la PwC Price Waterhouse Coopers y Deloitte entre otras, que ya cuentan con una experiencia y trayectoria que permite generar ventajas frente a los demás competidores, así como las alianzas con las que cuentan y la reputación en el medio.

Otro factor importante, es que los contadores cuentan con diferentes oportunidades de ejercer su profesión, entre estos los que se destacan como profesores independientes que generan contenido audiovisual, enfocados en publicaciones por redes sociales donde se dan a conocer por un gran número de público objetivo, prestando capacitaciones y máster class a bajo costo.

Cabe resaltar que, al diseñar una metodología de aprendizaje virtual de forma interactiva, la cual se pueda integrar con el ámbito técnico contable, puede permitir que se preste el servicio de manera directa mostrando un diferencial atrayente para el público objetivo.

Análisis de los competidores

Ilustración 6 Tabla análisis de los competidores

Criterio	ContaPlus	Universidades (Javeriana, Externado, etc.)	INCP (Instituto Nacional de Contadores Públicos)	Influencers y expertos digitales
Propuesta de valor	Capacitación contable y tributaria con enfoque sostenible, accesible, práctica, actualizada y certificada.	Educación formal, estructurada, basada en expertos académicos, con respaldo institucional.	Eventos anuales y programas cortos enfocados en tendencias de la profesión contable.	Contenido gratuito o de bajo costo en redes, máster classes esporádicas.
Enfoque temático	Triple resultado (económico, social, ambiental) + sostenibilidad contable y tributaria.	Normas contables, ética, responsabilidad social corporativa, sostenibilidad (de forma general).	Tecnología, sostenibilidad, ética profesional, cumplimiento normativo.	Casos prácticos, actualización fiscal, herramientas tecnológicas.
Modalidad de capacitación	Virtual sincrónica, presencial y web con suscripción continua (artículos, foros, plantillas).	Presencial y virtual, normalmente en formato curso corto (20–40 horas).	Seminarios, cumbres y webinars presenciales o virtuales.	Vídeo cápsulas, en vivo o pregrabadas, cursos en plataformas como Hotmart o Udemy.
Precio y accesibilidad	Suscripción mensual y cursos puntuales con precios competitivos.	Cursos de educación continua con alto costo (de \$500.000 a más de \$1.500.000 por curso).	Acceso a eventos de alto costo o afiliación.	Acceso gratuito o muy económico, sin estructura ni continuidad.
Diferenciadores estratégicos	Enfoque exclusivo en sostenibilidad contable, contenido accesible, comunidad de aprendizaje, enfoque en PYMES y contadores independientes.	Reconocimiento académico y certificación institucional.	Respaldo gremial, autoridad técnica y ética en la profesión.	Flexibilidad, lenguaje cercano, gran alcance en redes sociales.

Nota. Elaboración propia

El auge de la sostenibilidad en Colombia ha generado que existan nuevas ofertas formativas para profesionales en contaduría pública, universidades de renombre como la Javeriana y el Externado ofrecen cursos de educación continua de 20 a 48 horas enfocadas a ofrecer herramientas iniciales para la presentación y divulgación de información financiera sostenible. Por otro lado, instituciones como el Instituto Nacional de Contadores Públicos, para este año tienen programado realizar la X Cumbre INCP como tema principal “Contadores que adoptan la tecnología y la sostenibilidad”, presentado la oportunidad para que los profesionales participen de un evento con la posibilidad de conexiones y participar de sesiones con temas enfocados en la sostenibilidad.

Uno de los principales diferenciadores es la propuesta híbrida y especializada, combinando no solamente contenido académico sino también práctico, con formatos accesibles que contengan un alto contenido aplicable, por otro lado, que los usuarios tengan un método de pago con suscripción continua a diferencia del alto valor a pagar en programas de posgrado o de diplomados ofrecidos por universidades.

Otros aspectos importantes para resaltar en los competidores son aquellos influenciadores digitales y expertos contables que se encuentran impartiendo conocimientos con un gran alcance a bajo costo por medio de redes sociales, así mismo los diseñadores de software de soluciones para contadores realizan estas mismas estrategias, como valor agregado dentro de las estrategias de marketing, sin embargo, estas propuestas carecen de una estructura pedagógica, de certificaciones oficiales y tampoco tienen un enfoque de continuidad formativa.

Si bien existe una oferta de capacitación no existe una entidad con propósito de incrementar la innovación sostenible, con un enfoque no solo técnico sino que exista un impacto social, ambiental y económico en las empresas del país.

Es así que la diferenciación de Triple Lente Contable en el mercado y de sus competidores se basa en un enfoque temático único integrando la sostenibilidad en todos los contenidos, una metodología pedagógica que combina calidad y accesibilidad, y en la búsqueda de construir una red de profesionales que aporten al desarrollo empresarial sostenible, fortalecido por alianzas estratégicas.

Conclusiones sobre la viabilidad del sector

De acuerdo con el análisis del sector, se identifica que es Triple Lente Contable se encuentra en un mercado altamente viable y que responde a las necesidades que se presentan en el sector contable de Colombia. Los frecuentes cambios normativos, la exigencia de actualización profesional, la volatilidad de los mercados, la globalización y el avance de la sostenibilidad como parte central en los proyectos, demuestran que el entorno requiere una respuesta con soluciones de formación especializada con enfoques en sostenibilidad.

La situación actual de Colombia que presenta una oferta limitada de formación con este enfoque especialmente en áreas distintas a las ciudades principales del país posiciona a Triple Lente Contable en una oportunidad de mercado con una oferta de servicios híbrida, siendo una solución flexible que integra una metodología práctica y accesible.

De esta forma, Triple Lente Contable se posiciona como una iniciativa pertinente, diferenciadora, con alto potencial de crecimiento y escalabilidad, y con una alta contribución a los objetivos de desarrollo sostenible, la propuesta de valor agregado responde a las necesidades actuales y fortalece el papel del profesional como un agente estratégico en la transformación empresarial del país.

Validación e Investigación de Mercado

En el presente capítulo se encuentra la fase de validación e investigación de mercado, el propósito es conocer con datos reales provenientes de una muestra representativa las necesidades, preferencias de los clientes y las oportunidades del mercado, con el fin de reducir la incertidumbre y mejorar la toma de decisiones. Tal como señalan Kotler y Keller (2016), una investigación de mercado bien ejecutada proporciona información valiosa para ajustar las propuestas de valor, segmentar adecuadamente el público y diseñar estrategias más efectivas de posicionamiento y comunicación. En consecuencia, este capítulo recoge los resultados del proceso de recolección y análisis de datos, validación de instrumentos y modelado predictivo aplicado al contexto del emprendimiento propuesto.

Estudio piloto de mercado

La investigación realizada para el presente proyecto se realiza de manera mixta incluyendo, por un lado, una muestra cuantitativa para obtener datos numéricos y analizar los datos generalizables de la población objetivo midiendo variables que se alinean específicamente al comportamiento y gusto del consumidor; por otro lado, se realizan entrevistas a expertos con diferentes enfoques y perfiles para obtener información relevante para el aporte y desarrollo del proyecto por medio de preguntas semiestructuradas y una comunicación abierta.

Este enfoque permite medir variables clave mediante instrumentos estructurados como encuestas, así como profundizar en percepciones, motivaciones y barreras a través de herramientas como entrevistas y análisis interpretativo del entorno. Según Creswell y Plano Clark (2011), el diseño mixto es especialmente útil en investigaciones aplicadas, ya que combina la capacidad de generalización del enfoque cuantitativo con la riqueza contextual del cualitativo, fortaleciendo la validez del estudio.

En el componente cuantitativo se investigación por medio de la aplicación de una encuesta de manera virtual con preguntas de respuestas cerradas y algunas con respuesta de escala, a continuación, se detalla la ficha técnica de la encuesta:

Tabla 2 Ficha técnica de la encuesta

FICHA TÉCNICA DE LA ENCUESTA	
Realizada por	Lizeth Tatiana Patiño Cruz
Nombre de la encuesta	Necesidades, expectativas y preferencias de las personas en relación con la capacitación en aspectos contables y tributarios con enfoque en sostenibilidad
Universo	Personas que ejercen labores relacionadas con la profesión contable
Tipo de muestreo	No probabilístico por conveniencia
Técnica de recolección de datos	Encuesta a través de formulario de Google con datos básicos de nombre y correo electrónico
Fecha de creación	Enero de 2025
Objetivo de la encuesta	Recolección de información que permita identificar características específicas y comprender las necesidades de los usuarios específicamente caracterizar el perfil demográfico y profesional de los potenciales usuarios del servicio, identificar los hábitos y preferencias de capacitación, explorar el nivel de conocimiento y el interés, determinar las temáticas de mayor relevancia y analizar la disposición de pago y expectativas de valor percibido.
Tipo de preguntas aplicadas	Pregunta abierta y preguntas cerradas (De selección múltiple con múltiple respuesta y de selección múltiple con única respuesta)
Nº de preguntas formuladas	18
Nº de encuestas	157
Margen de error	8%
Nivel de confianza	95%

Nota. Elaboración propia

La encuesta realizada tiene por objetivo la recolección de información que permita identificar características específicas y comprender las necesidades de los usuarios específicamente caracterizar el perfil demográfico y profesional de los potenciales usuarios del servicio, identificar los hábitos y preferencias de capacitación, explorar el nivel de conocimiento y el interés, determinar las temáticas de mayor relevancia y analizar la disposición de pago y expectativas de valor percibido.

Antes de aplicar la encuesta, se realiza un proceso de validación de la misma por medio de juicio de expertos, este proceso se realiza para mejorar la calidad de la aplicación del instrumento y con el fin de evaluar la pertinencia de las de las preguntas en relación con los objetivos del estudio, así como verificar que las preguntas del cuestionario sean comprensibles y que se cumpla con el propósito. Para este proceso, se con la participación de tres personas, dos profesionales con formación y experiencia en

el sector contable y de una administradora de empresas con experiencia en el sector educativo.

Las personas antes mencionadas realizan una revisión detallada del cuestionario, emitiendo observaciones cualitativas y cuantitativas respecto a cada pregunta de la encuesta. De acuerdo con Cohen & Swerdik, 2001 “*La validez de contenido consiste en qué tan adecuado es el muestreo que hace una prueba del universo de posibles conductas, de acuerdo con lo que se pretende medir*”. Las observaciones emitidas fueron analizadas y utilizadas para realizar ajustes que mejoraron la encuesta aplicar con el fin de facilitar la comprensión por parte de los encuestados, reduciendo así posibles sesgos de interpretación.

Se emplea un enfoque estadístico basado en poblaciones finitas para determinar el tamaño de la muestra en el proceso de recopilación de datos. Este método se sustenta en la siguiente fórmula:

Ilustración 7 Formula muestreo poblaciones finitas

$$n = \frac{Z^2 * p * (1-p) * N}{E^2 * (N-1) + Z^2 * p * (1-p)}$$
$$n = \frac{(1,96)^2 * 0,5 * (1-0,5) * 391000}{(0,08)^2 * (391000-1) + (1,96)^2 * 0,5 * (1-0,5)}$$
$$n = 150,0053129$$
$$n = 150$$

Nota. Elaboración propia- Ecuación de Balestrini para poblaciones finitas

Aplicando la formula los datos poblacionales, los profesionales de la contaduría pública, de acuerdo con los datos reportados por la junta central de contadores en Colombia hay más de 311.000 contadores públicos registrados, así mismo de acuerdo con Cervera, C., & Cervera, C. (2022) “*Se calcula que en Colombia se gradúan entre 20.000 y 25.000 contadores por año, lo que sugiere una población estudiantil aproximada de 80.000 personas en programas activos*”, estimando una población de 391.000 personas, buscando un nivel de confianza del 95% (z = 1,96) con un margen de error aceptado del 8% el cual se fundamenta en criterios metodológicos ampliamente

reconocidos en el ámbito de las ciencias sociales y los estudios de percepción, se determina la cantidad de encuestas a realizar 150.

En los estudios exploratorios se acepta un margen de error mayor a los tradicionales 3% o 5%, toda vez que no se busca una precisión estadística absoluta sino una aproximación válida para tomar decisiones estratégicas preliminares, así mismo las investigaciones que cuentan con el 8% de margen de error y cuentan con un nivel de confianza del 95%, son útiles en estudios metodológicos que reconocen su uso en investigaciones exploratorias o de diagnóstico inicial, donde se busca obtener una aproximación general a las percepciones o necesidades del público objetivo (Hernández, Fernández & Baptista, 2014).

El margen de error utilizado se fundamenta ya que este estudio tiene un enfoque principalmente exploratorio, por medio de un muestreo no probabilístico por conveniencia de acuerdo con la facilidad de acceso y disponibilidad de tiempo. El enfoque exploratorio permite que el margen de error más amplio sea aceptado ya que el presente proyecto orientado a comprender las percepciones, necesidades o expectativas de la población objetivo.

Posterior a realizar el cálculo de las encuestas a practicar, se produce el diseño de la herramienta de medición en un cuestionario de 18 preguntas de las cuales 17 son de tipo cerrado alternando entre preguntas de única y múltiple selección y 1 de tipo abierto. Para facilitar la aplicación de la herramienta se elabora un cuestionario por medio de la plataforma Formularios de Google y se comparte a los encuestados por medio de aplicaciones de mensajería instantánea.

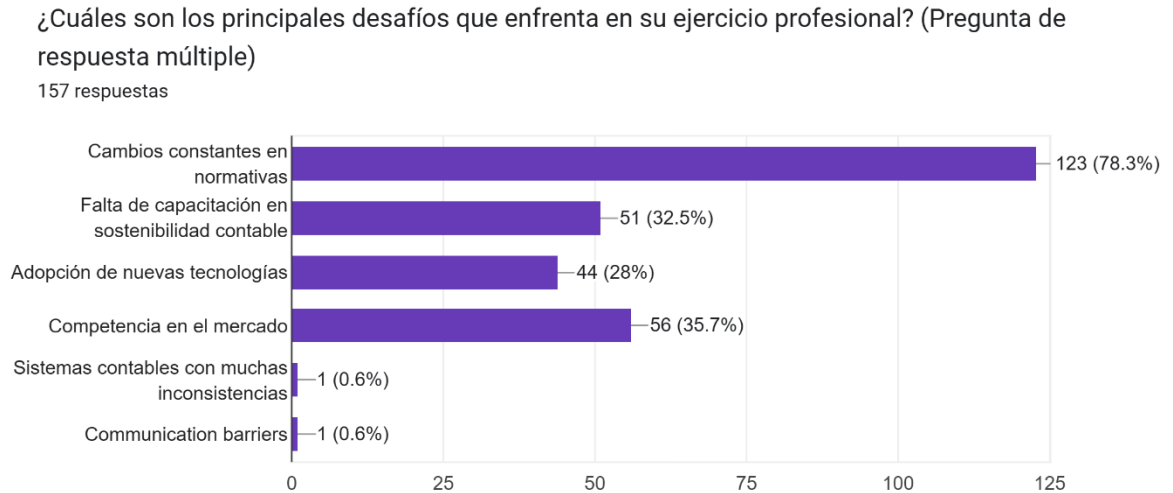
Resultados

Se realiza encuesta a 157 personas que ejercen labores relacionadas con la profesión contable, entre los datos demográficos se resalta que la encuesta es contestada por un rango de edad de 25 a 34 años representando el 46,5% de la muestra, seguido por el rango de edad de 18 a 24 años con un 28,7%, el 56,1% de la población corresponde a profesionales contadores públicos, 10,2% son estudiantes y el 8,3% son socios o empleados de una firma de contadores pymes, y el resto en áreas relacionadas como auxiliares y analistas contables, asesores independientes, auditores, entre otros.

El 43,3% de la muestra se encuentra en la ciudad de Tunja y el 22,3% en la ciudad de Bogotá, incluyendo los municipios aledaños a estas ciudades, la muestra

representa más de un 80% en el antillano Cundiboyacense lo que demuestra que es una opción viable que la sede principal de Triple Lente Contable sea en la ciudad de Tunja.

Ilustración 8 Grafico respuestas encuesta pregunta 7



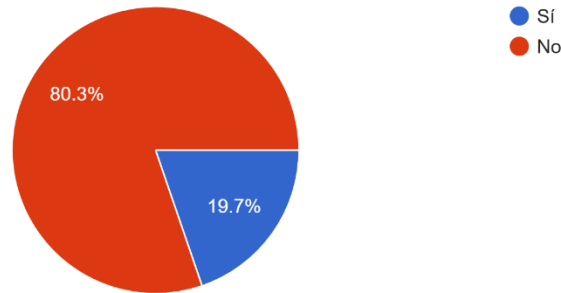
Nota. Gráfico respuestas encuestas pregunta 7

En la pregunta de opción múltiple, en el que se quiere conocer los principales dolores de los posibles clientes, se identifica que el mayor desafío por el cual las personas buscan actualizarse constantemente se debe a los cambios en normativas, representando el 78%, seguido por la competencia en el mercado con un 35,7% y falta de capacitación de sostenibilidad contable del 32,5%; con esto se identifica que debido a las constantes reformas tributarias del país las personas se encuentran en una situación de necesidad de actualización, sin embargo, se reconoce que existe una falta de conocimientos de sostenibilidad contable.

Ilustración 9 Gráfico respuestas encuesta pregunta 8

¿Ha recibido alguna capacitación sobre contabilidad y tributación con enfoque en sostenibilidad?
(Pregunta de única respuesta)

157 respuestas

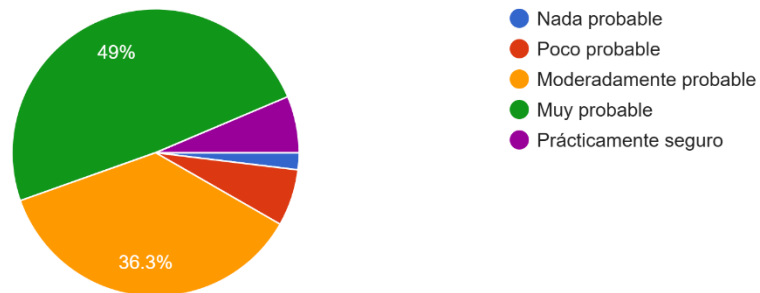


Nota. Gráfico respuestas encuestas pregunta 8

Ilustración 10 Gráfico respuestas encuestas pregunta 14

¿Qué tan probable sería su participación en una capacitación enfocada en contabilidad sostenible?
(Pregunta de única respuesta)

157 respuestas



Nota. Gráfico respuestas encuestas pregunta 14

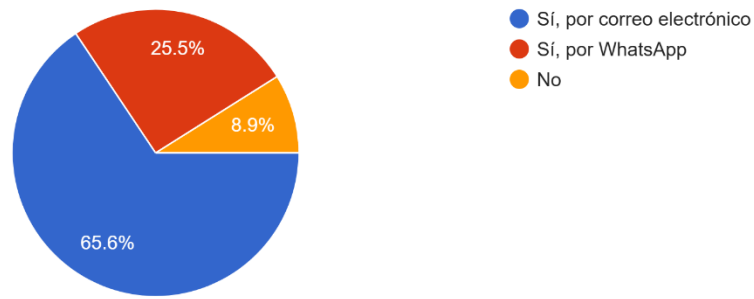
El 80,3% de la muestra indica que no ha recibido una capacitación contabilidad y tributación con enfoque en sostenibilidad, reconociendo que actualmente existe una poca oferta por parte de instituciones educativas y/o empresas que ofrezcan este tipo de servicios, máxime cuando la probabilidad de participación se representa en un 55,4% y un 36,3% que representa la población de atracción con una probabilidad de participación

moderada, cabe resaltar que solamente el 8,3% indica que no sería probable su asistencia a una capacitación enfocada en contabilidad sostenible.

Ilustración 11 Gráfico respuestas encuestas pregunta 18

¿Le gustaría recibir más información sobre futuras capacitaciones en este tema? (Pregunta de única respuesta)

157 respuestas



Nota. Gráfico respuestas encuestas pregunta 18

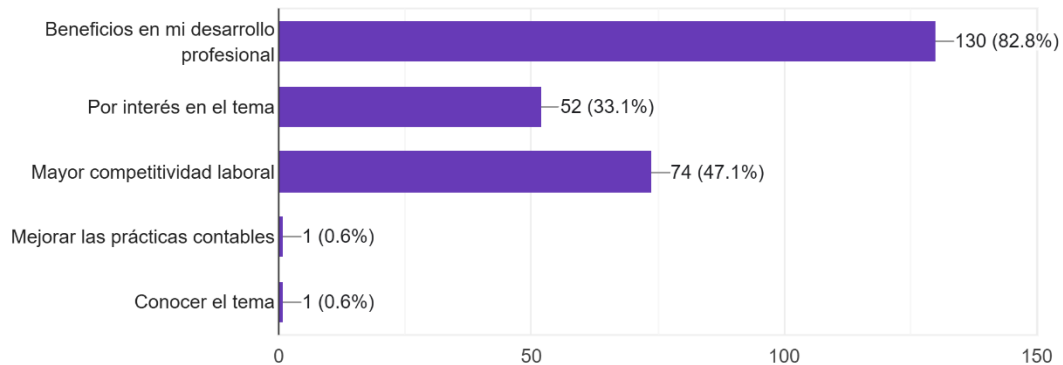
Con el fin de validar el interés de la población sobre el tema se hace la pregunta ¿Le gustaría recibir más información sobre futuras capacitaciones en este tema?, a la que más del 90% responde afirmativamente, demostrando el potencial del mercado existente para el objeto de este proyecto. Para profundizar en las motivaciones de los futuros usuarios se realiza una pregunta de respuesta múltiple, en la que la principal motivación de los encuestados es beneficios en el desarrollo profesional, seguido de obtener una mayor competitividad laboral.

Se demuestra que la población tiene una sentida necesidad de crecimiento profesional frente a la competencia no solo por gusto, sino por una mejora estratégica personal en el mercado laboral. Las menores motivaciones son mejorar las prácticas contables o conocer el tema, lo que indica que no hay tanto un problema técnico, sino más bien una necesidad estratégica de posicionamiento y avance profesional.

Ilustración 12 Gráfico respuestas encuestas pregunta 17

¿Qué lo motivaría a inscribirse en una capacitación de este tipo? (Pregunta de respuesta múltiple)

157 respuestas

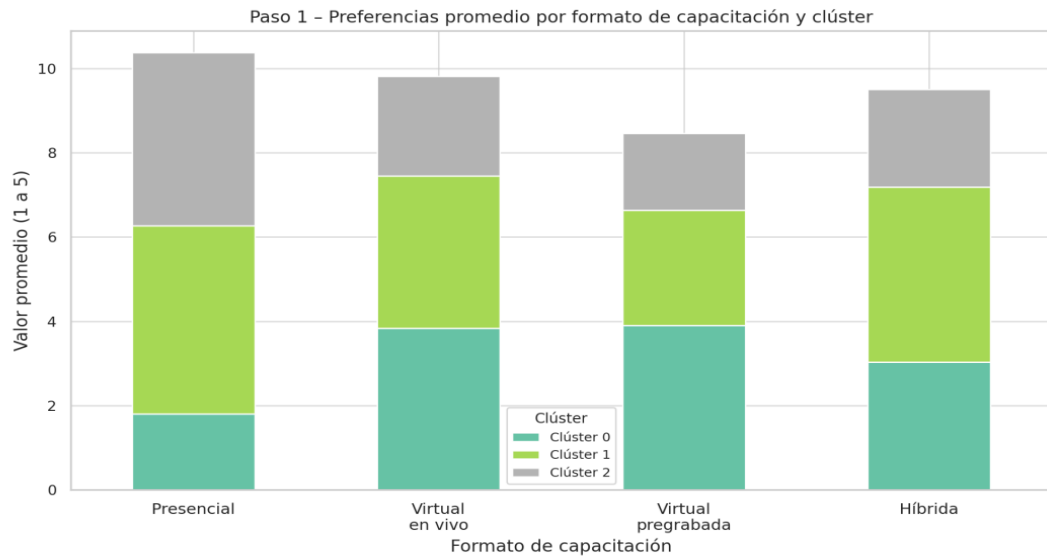


Nota. Gráfico respuestas encuestas pregunta 17

Para continuar con las preferencias que tienen los usuarios respecto de la realización de actividades de aprendizaje, se realiza un análisis de clústeres, identificando grupos de las características clave de los encuestados respecto de su formación, experiencia, canales de información, formatos deseados y ubicación. Los clústeres se identifican así: iniciando con las preferencias declaradas de formato de capacitación; luego se incluye la experiencia laboral y finalmente integrando todas las variables del perfil que incluye modelo de pago preferido, canales de actualización, características valoradas, datos demográficos, entre otros.

El método utilizado para el análisis es K-means, en el paso uno incluyendo una valoración de sobre las valoraciones (1 a 5) de cada formato: presencial, virtual en vivo, pregrabado e híbrido, se detectan inicialmente 3 clústeres sobre las valoraciones (1 a 5) de cada formato: presencial, virtual en vivo, pregrabado e híbrido; en el paso dos se incluyen las variables demográficas experiencia contable y rango de edad generando un patrón generacional, así como la experiencia profesional es un factor determinante, finalmente en el paso tres se analizan las respuestas múltiples sobre las características considera más importantes en una capacitación y se calcula el porcentaje por clúster para las 5 más frecuentes; esto se visualiza en las siguientes graficas:

Ilustración 13 Paso 1 - Análisis de clústeres

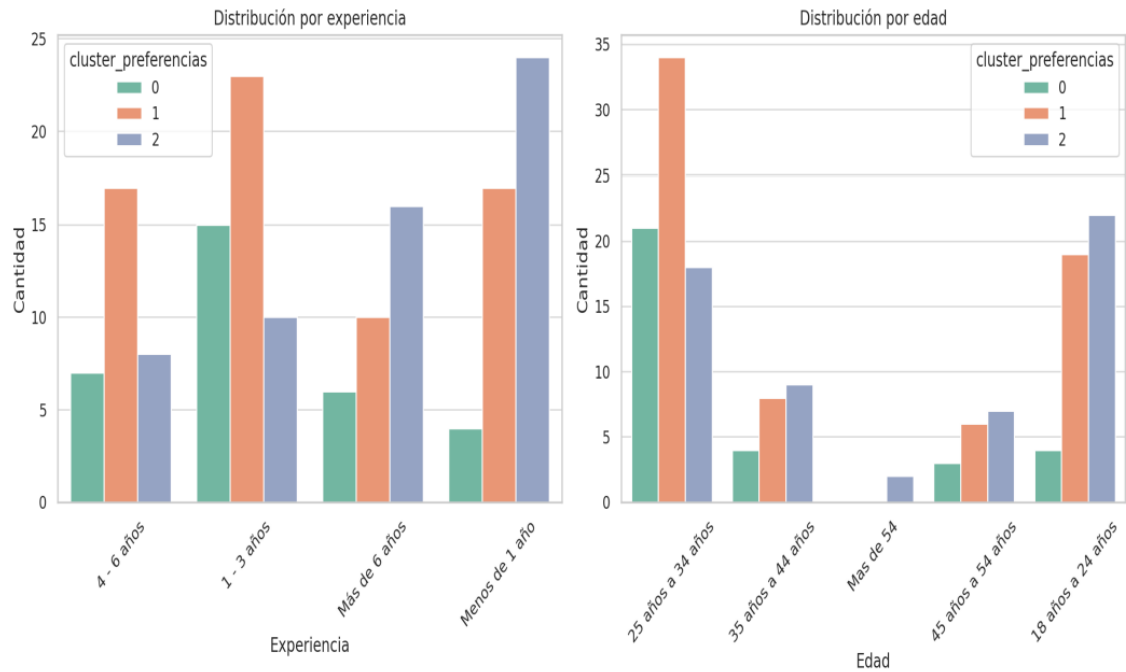


Nota. Gráfico paso 1 análisis de clústeres

En el primer análisis, se considera la preferencia respecto del formato de capacitación identificando tres grupos principales:

- Clúster A entusiastas de capacitación virtual: son las personas que prefieren modalidades virtuales sobre lo virtual.
- Clúster B tradicionales presenciales: sus privilegios son la capacidad presencial, el interés por otras alternativas es mínimo.
- Clúster C aprendizajes flexibles: representan una mezcla entre la presencialidad y lo virtual, tienen una actitud abierta a múltiples formatos, aunque priorizan contar con instancias interactivas.

Ilustración 14 Paso 2 - Análisis de clústeres



Nota. Gráfico paso 2 análisis de clústeres

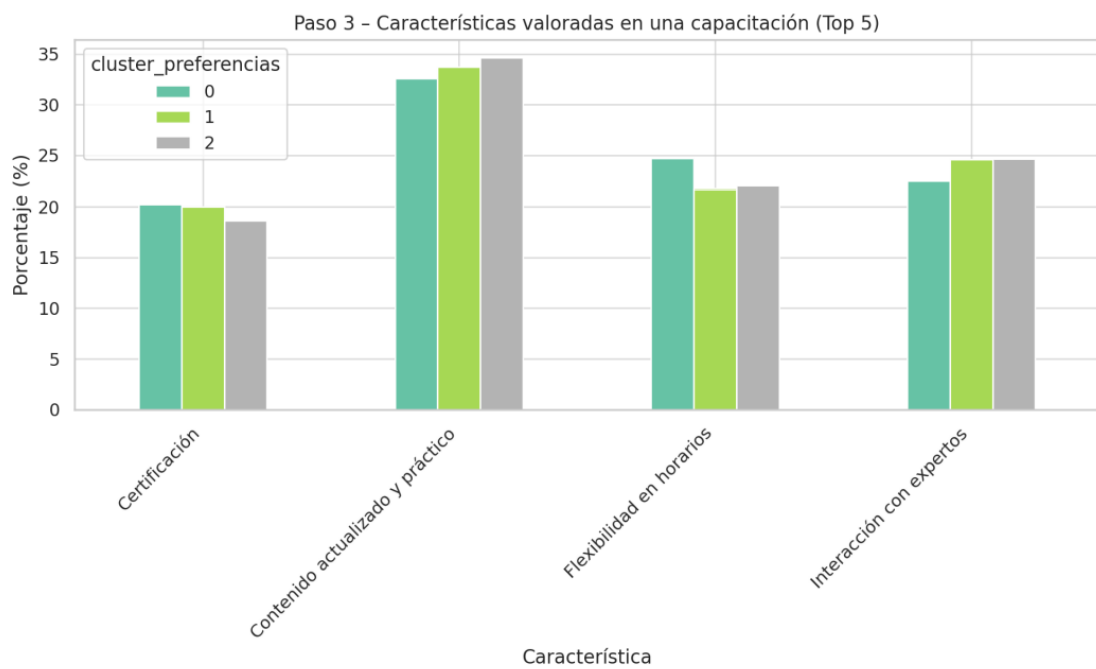
Cuando se incluye la variable de años de experiencia que se tiene en el sector contable y la edad con el fin de evaluar si la trayectoria modula las preferencias de capacitación formando segmentos más precisos en las preferencias, así se identifican 4 clústeres:

- Novatos presenciales: personas muy poco experimentadas en el sector contable con un tiempo menor a un año, en su mayoría jóvenes de 18 a 24 años mantienen una preferencia fuertemente inclinada a lo presencial, rechazando en gran medida las modalidades virtuales pregrabadas. Buscan aprendizaje posiblemente afín a los entornos escolares tradicionales.
- Profesionales de trayectoria media virtuales: personas con experiencia entre 1 y 6 años que se destacan por preferir una capacitación virtual, tienen entre 25 y 34 años, son profesionales jóvenes con algunos años de experiencia que prefieren actualizarse mediante herramientas digitales.
- Profesionales híbridos tempranos: personas con poca experiencia menor a 3 años que prefieren una capacitación híbrida, esta mayormente representado por jóvenes y combina opciones virtuales en vivo e híbridas,

rechazan materiales pregrabados; son jóvenes profesionales abiertos a modalidades modernas, pero requieren una interacción en tiempo real ya sea presencial u online.

- Expertos tradicionales: personas de gran trayectoria profesional con más de 6 años de experiencia típicamente de mayor de 45 años en adelante, muestra una clara inclinación por las capacitaciones presenciales, es decir prefieren la formación clásica.

Ilustración 15 Paso 3 - Análisis de clústeres



Nota. Gráfico paso 3 análisis de clústeres

Finalmente, se incluyen las variables de edad, área de trabajo, ciudad/región, frecuencia de actualización profesional, modelo de pago preferido, características valoradas en una capacitación y canales habituales de capacitación/actualización, buscando identificar los gustos con un perfil integrado así se identifican 3 clústeres principales los cuales se comparan en la siguiente tabla:

Tabla 3 Perfil comparativo de los clústeres principales

Características	Clúster A Veteranos tradicionales	Clúster B Estudiantes y/o novatos	Clúster C Jóvenes profesionales mixtos
Edad predominante	Entre 35 y 54 años, mayores a 54 años	Entre 18 y 24 años	Entre 25 y 34 años algunos hasta 44 años
Experiencia en sector	Más de 6 años	Menos de 1 año	Entre 1 y 6 años
Preferencias de formato	Presencial (muy alta) Virtual en vivo (moderada) Híbrida (neutral/baja) Pregrabado (muy baja)	Presencial (muy alta) Híbrida (moderada) Pregrabado (baja) Virtual en vivo (baja)	Presencial (alta) Virtual en vivo (alta) Híbrida (alta) Pregrabado (neutral)
Formato de curso favorito	Talleres prácticos Programas 1-3 meses Cursos cortos	Talleres prácticos Cursos cortos Programas 1-3 meses	Cursos cortos Talleres prácticos Suscripción periódica
Frecuencia de actualización	No tan frecuente anual y semestral	Muy frecuente mensual o trimestral	Frecuente mensual, trimestral o semestral
Factor más valorado	Contenido actualizado y práctico Interacción con expertos	Contenido actualizado y práctico Flexibilidad horaria Certificación	Contenido actualizado y práctico Flexibilidad horaria Certificación
Canales de información	Universidades y entidades académicas Recomendación de colegas Sitios web especializados	Universidades y entidades académicas Sitios web especializados Redes sociales	Universidades y entidades académicas Sitios web especializados Redes sociales
Modelo de pago preferido	Pago único por curso o capacitación específica Suscripción mensual con acceso continuo a nuevos contenidos	Suscripción mensual con acceso continuo a nuevos contenidos Pago único por curso o capacitación específica Plan de pagos fraccionados	Pago único por curso o capacitación específica Plan de pagos fraccionados Suscripción mensual con acceso continuo a nuevos contenidos

Nota. Elaboración propia Perfil comparativo de los clústeres principales

En el análisis final identifica patrones recurrentes y diferencias marcadas de acuerdo con los perfiles identificados, si bien al agregar los otros factores fortalecen la definición de cada clúster sin afectar los ejes inicialmente identificados por lo que se logra reconocer que los segmentos de personas permiten reconocer diferencias marcadas entre los grupos identificados, las cuales se desarrollan a continuación:

- Se reconoce una diferencia marcada con las diferencias generacionales, las personas más jóvenes como los identificadas en el clúster B y C tienen preferencias como la flexibilidad horaria y la certificación; están muy conectados con los canales académicos y digitales. Por otro lado, lo del clúster A se capacitan de manera más esporádica, siguen métodos tradicionales y prefieren las recomendaciones de sus colegas.

- Todos los grupos tienen una preferencia que contengan talleres interactivos con casos prácticos, pero en la modalidad de aprendizaje si difieren, los clústeres A y B tienen preferencias por lo presencial o con interacciones mientras que el clúster C tiene una tendencia híbrida y omninacal combinando formatos y horarios. Aunque cabe resaltar que en el clúster C pueden existir diferentes preferencias unos se inclinan hacia lo virtual más que otros.
- Entre los comportamientos de actualización y canales de información se encuentran marcadas diferencias las personas del clúster B utilizan en mayor medida las redes sociales y tienen a una actualización más frecuente; esto a diferencia de las personas del clúster A que en mayor medida confían en las recomendaciones de colegas, fuentes tradicionales de educación y sitios especializados, estos tienden a capacitarse con menor frecuencia. El clúster C combina diferentes fuentes y tienen un ritmo de aprendizaje frecuente pero que no afecte sus inicios en la vida laboral.

Se identifican tres segmentos de usuarios clave en los encuestados con necesidades y comportamiento diferenciales, los cuales sirven para determinar las estrategias del plan de mercadeo con programas presenciales para los veteranos tradicionales, experiencias prácticas que incluyan certificaciones para estudiantes y novatos y soluciones híbridas para jóvenes profesionales que se encuentran en crecimiento. Es importante que en esas estrategias se prioricen las preferencias de formato, frecuencias de actualización, canales de información y motivaciones para que en la oferta de marketing se logre conectar con el público identificado.

Así mismo es importante que con el fin de superar barreras culturales, ya que se presenta un cambio al tener la sostenibilidad como eje central en la practica de la contabilidad y tributaria, requiere que se presente de manera escalonada los nuevos conceptos asociados a sostenibilidad para que le impacto de transición sea recibido sin generar molestias por los usuarios, sobre todo para los veteranos identificados, la estrategia se debe centrar en reducir la resistencia al cambio a través de historias compartidas en el uso del tipo de información y los beneficios empresariales.

De acuerdo con los resultados anteriormente descritos, se realiza una proyección de penetración de mercado moderada sin sobrepasar el 4% del mercado, con un enfoque

especial para cada clúster de acuerdo con sus preferencias. Como se evidencia en la siguiente tabla:

Tabla 4 Distribución penetración de mercado

% DE PENETRACIÓN DE MERCADO							
Clúster / Línea de Negocio		Capacitaciones con enfoque en sostenibilidad		Suscripción anual página web		Encuentros de comunidad contable	
		%	Cant	%	Cant	%	Cant
Distribución población							
Clúster A Veteranos tradicionales	52,87%	1,0%	2.067	1,8%	3.721	1,5%	3.101
Clúster B Estudiantes y/o novatos	28,66%	1,5%	1.681	3,4%	3.810	0,8%	897
Clúster C Jóvenes profesionales mixtos	18,47%	1,5%	1.083	2,8%	2.022	0,8%	578

Nota. Elaboración propia Distribución de población para penetración de mercado

En el servicio de capacitaciones contable y tributaria con enfoque en sostenibilidad se impacta mayormente al Clúster A y Clúster B ya que desean formación guiada pero flexible, en el servicio de suscripción anual página web se impacta mayormente al Clúster B y Clúster C quienes buscan recursos actualizados y digitales y, finalmente en encuentros de comunidad contable se impacta en mayor medida al Clúster A ya que estos valoran el networking y el contacto directo.

Aprendizajes de validación e iteraciones del modelo de negocio - entrevistas

El componente cualitativo hace parte del proceso de validación con la realización de siete entrevistas semiestructuradas a personas las cuales son parte de los grupos de interés del modelo de negocio, la selección de este número de participantes responde a criterios metodológicos propios de la investigación cualitativa, donde la prioridad no radica en alcanzar grandes volúmenes muestrales, sino en obtener información profunda, diversa y representativa de los grupos de interés relevantes para el proyecto, que aporten a los hallazgos cuantitativos.

Según Guest, Bunce y Johnson (2006), en estudios cualitativos es posible alcanzar la saturación teórica, es decir, el punto en el cual las entrevistas dejan de aportar información novedosa, con una cantidad reducida de participantes, especialmente cuando se trabaja con perfiles bien definidos y se busca comprender fenómenos específicos. En esta investigación, los siete entrevistados fueron seleccionados estratégicamente para representar diferentes perspectivas: expertos técnicos, aliados clave, empresarios, expertos en sostenibilidad y clientes potenciales, lo

que garantiza una comprensión integral de las percepciones, necesidades y expectativas alrededor del modelo de negocio.

Las entrevistas se desarrollan de forma presencial y virtual con grabación de las entrevistas; la entrevista se realiza de forma semiestructurada permitiendo a los entrevistados presentar sus opiniones desde una perspectiva objetiva y que incluya percepciones propias del entrevistado, en el siguiente cuadro se identifican los objetivos a desarrollar con las entrevistas:

Tabla 5 Objetivos Entrevistas Realizadas

GRUPO DE INTERES	CANT	OBJETIVO	HIPOTESIS A VALIDAR
EXPERTO TECNICO	1	Identificar optimización de la relación costo-beneficio del modelo de negocio mediante prácticas técnicas que permitan ofrecer un servicio de calidad mientras se mantienen los costos controlados.	¿Existen maneras de optimizar los costos técnicos y asegurar la sostenibilidad financiera del modelo de negocio?
ALIADO CLAVE	1	Identificar posibles barreras o ventajas en las colaboraciones con aliados.	¿Qué costos y situaciones críticas existen que se puedan gestionar por medio de alianzas?
EMPRESARIO	2	Validar el concepto del negocio, potencial y visión emprendedora, costos y modelo de ingreso.	¿Cuáles son las expectativas generales sobre alianzas exitosas?
EXPERTO EN SOSTENIBILIDAD	1	Identificar los retos y oportunidades para la integración de la sostenibilidad	¿Hay métricas que permitan evaluar el impacto y el éxito de las capacitaciones de manera objetiva y alineada con las mejores prácticas de sostenibilidad?
CLIENTE POTENCIAL	2	Entender las expectativas y prioridades de los clientes en cuanto a los beneficios de la capacitación.	¿Cuál contenido y que formato del programa se alinea más con las necesidades del usuario?

Nota. Elaboración propia objetivos entrevistas realizadas

En general los grupos de interés reconocen la importancia de la sostenibilidad como eje del conocimiento de los profesionales en Colombia, se identifica que aquellos que cuenten con estas competencias y se capaciten continuamente representan un valor agregado para el mercado y mejora la competitividad del mismo. Cabe destacar que se ve como un reto la transferencia de estos conocimientos ya que es un desafío el cambio de pensamientos y aún más que la importancia de la propuesta de valor debe ser enfocado en que estos conocimientos sean pragmáticos.

También se resalta la tendencia del mercado y del desarrollo actual con la implementación de prácticas sostenibles desde cualquier ámbito de negocio, así mismo que el desarrollo de estas capacitaciones se necesita en el mercado por su poca oferta actual; por otro lado, se identifica que se puede impartir ese conocimiento no solo a contadores sino también a profesionales de distintas ramas.

Por otro lado, aunque la búsqueda de sostenibilidad en los proyectos es importante no siempre se cuenta con los medios para la implementación de prácticas en el desarrollo de los negocios y en el enfoque de los contadores es aún más importante que estos profesionales integren estos conocimientos al ser parte fundamental de la creación de la estrategia de las empresas en Colombia, aún más en las Pymes.

Experto técnico muestra la importancia de contar con aliados en el desarrollo del modelo de negocio, siendo fundamental para la optimización de costos aprovechar la unión de recursos con los aliados y que sea un beneficio mutuo, se busque una eficiencia y eficacia al momento de impactar al cliente final y que al mismo tiempo se beneficie la comunidad en general; también es importante buscar un apoyo desde los entes regulativos para la generación de espacios en los cuales se pueda prestar el servicio.

Por otro lado, la utilización de tecnología posibilita la minimización de recursos si los servicios a ofrecer se realizan de manera virtual incrementan la posibilidad de llegar a los clientes y usuarios finales y que este conocimiento llegue de forma directa y se represente un beneficio en la psicología del consumidor, la facilidad del acceso al servicio posgraduado que incluya una variable pedagógica estratégica por focus group permite un mayor alcance con el consumidor.

Aliado Clave reafirma que con el fin de tener un mayor valor agregado se deben unir fuerzas ya que es un reto grande llegar a los usuarios, es importante integrar la sostenibilidad en el tema logístico del desarrollo del proyecto con las partes que se integren como aliados, aprovechando los conocimientos interdisciplinarios que se generen en pro de la innovación y desarrollo del proyecto, generando la reducción de costos y riesgos a afrontar, y aumentando la reputación y comunicación de los servicios a ofrecer.

Empresarios explican que es clave que los profesionales con los que cuentan como apoyo para el desarrollo de la estrategia empresarial tengan conocimientos en sostenibilidad, incrementando el dinamismo de la organización y generando un ambiente de creación y conciencia con enfoque en sostenibilidad, cabe resaltar que depende de los recursos, mentalidad y tipo de mercado en el que se encuentren las empresas.

Es un factor clave la maduración del negocio y de los conocimientos de los beneficios de la sostenibilidad para que las empresas estén en la disposición de contratar a profesionales que cuenten con esos conocimientos, es importante que en el momento de realizar la estrategia de mercadeo de los servicios a ofrecer se comunique directamente los beneficios a obtener no solo desde el cliente sino también para el consumidor final.

Experto en Sostenibilidad Describe que para identificar los costos en sostenibilidad desde el proyecto se debe identificar en primera medida cada uno de los ODS de acuerdo con cada uno de los grupos personas, prosperidad y cambio climático; haciendo una revisión del modelo de negocio y el impacto generado en el desarrollo de la actividad económica, es importante medir en cada una de las categorías y subcategorías a través de la herramienta Análisis de Impacto P5 de acuerdo con las necesidades del proyecto.

En cuanto a los aportes en sostenibilidad se debe identificar el valor intrínseco que se puede medir a través de la matriz VRIO y revisar la cadena de valor del proyecto con el fin de realizar un desarrollo de proveedores y encadenamiento que sea alienado a objetivos comunes, es realmente crítico que si es un proyecto que ofrece conocimientos en sostenibilidad sea a su vez un proyecto que integre la sostenibilidad en el desarrollo de sus actividades y que esto sea comunicado a través de una excelente estrategia de marketing.

Cliente Potencial Expresa su interés para adquirir conocimientos y capacitarse continuamente en el desarrollo de su profesión, de igual manera que se debe estar de acuerdo con la normatividad que el gobierno este solicitando y que se necesita actualización o regulación en temas de sostenibilidad de acuerdo con las prácticas contables internacionales.

Hay muchas variables que se debe tener en cuenta para que el cliente potencial tenga mayor interés para adquirir los servicios, entre estas se debe destacar el tiempo, costo, tema a impartir, enfoque, entre otros; el desarrollo profesional de los contadores consume un tiempo considerable en las empresas en las que trabaja se requiere que la capacitación sea lo más eficiente y eficaz posible.

Las entrevistas pueden ser consultadas en el siguiente link: https://universidadeaneducomy.sharepoint.com/:f/g/personal/lpatino55217_universidadean_edu_co/El-r_pWyfNBjHRY9yp4ihikBL2tdOAcCits4Fp0xh4pVA?e=5PNH7k

Estrategia y Plan de Introducción de Mercado

Objetivos de mercadeo

- Posicionar a Triple Lente Contable como empresa reconocida, una de las tres empresas líderes en formación contable y tributaria con enfoque en sostenibilidad en Tunja y otras tres ciudades intermedias del país, en un plazo de 12 meses.
- Alcanzar un mínimo de 400 usuarios activos en la plataforma de formación virtual de Triple Lente Contable durante los primeros seis meses de operación.
- Aumentar en un 60% el reconocimiento de marca de Triple Lente Contable entre el público objetivo en el primer año, medido a través de encuestas de recordación de marca y menciones en medios especializados.

Estrategia de mercadeo

La estrategia de mercadeo de Triple Lente Contable se realizará bajo un enfoque de Inbound marketing, centrada en creación de experiencias y contenido de valor, buscando la generación de una comunidad de manera orgánica de profesionales contables con intereses en sostenibilidad, innovación y formación continua. De acuerdo con Granados, M.; Velásquez, G. & Estrada, A. (2022) “Establecer un modelo de estrategia de inbound marketing y growth hacking efectivo para empresas que no cuenten con un amplio presupuesto de inversión publicitaria digital y que de esta manera puedan atraer clientes potenciales de la generación milenial de Colombia y generar acciones de compra efectivas de sus productos o servicios en ellos”.

La estrategia de Inbound marketing se fundamenta en tres fases: atracción captando la atención del público objetivo, interacción brindando al público objetivos las soluciones a sus necesidades con una alta propuesta de valor y por último con el cierre y deleite que busca un reconocimiento de marca y fidelización. Estas fases se desarrollan por medio de estrategias integrales como creación de contenido oportuno y relevante, automatización en el acceso al contenido y de procesos, cercanía con el público objetivo

por medio de redes sociales, análisis de la satisfacción de necesidades y experiencia del cliente.

En este sentido, la estrategia de Triple Lente Contable contempla los siguientes elementos tácticos:

- Generación de contenido educativo gratuito (artículos, videos cortos, lives) como mecanismo de atracción.
- Campañas de pauta segmentada en redes sociales como LinkedIn, Facebook e Instagram.
- Embajadores de marca: alianzas con contadores influyentes y docentes universitarios.
- Nutrición de leads mediante email marketing automatizado, ajustado por comportamiento de navegación.
- Eventos gratuitos de introducción (webinars, clases abiertas) para captación directa.
- Sistema de referidos que incentive a los usuarios actuales a atraer nuevos suscriptores.

Estrategia de productos y servicios

La estrategia se basa en ofrecer una propuesta de valor diseñada de manera diferencial con el fin de dar respuesta a las necesidades actuales de actualización y capacitación para los profesionales en contaduría; el enfoque se basa en generar una experiencia al usuario a través de una experiencia formativa, practica y flexible.

El portafolio se distribuye en tres líneas de servicios:

- Capacitaciones virtuales: incluyen cursos especializados y acceso a material complementario y grabaciones.
- Publicación de contenido digital: acceso a contenido exclusivo en plataforma web con publicaciones semanales de contenidos normativos, tendencias sostenibles y buenas prácticas contables.
- Encuentros de comunidad contable que permitan la dignificación de la profesión contable, construcción de comunidad, co-creación y intercambio de experiencias.

De acuerdo con lo evidenciado con las encuestas se identifica que más del 80% de los encuestados no ha recibido formación en contabilidad con enfoque en

sostenibilidad, y más del 90% manifiesta interés en recibirla valida la pertinencia del modelo y demostrando que se requiere una estrategia centrada en contenidos de alto valor y con orientación práctica, certificados, flexibles y continuos.

Es importante resaltar que la estrategia presenta diferenciadores clave como el enfoque en sostenibilidad, una alternancia entre la formación presencial, virtual e híbrida de acuerdo con los perfiles generacionales, actualización normativa constante y una metodología práctica de aplicación en el entorno laboral.

Estrategia de distribución

La estrategia de distribución de los servicios se centra en la planeación y gestión de los servicios para que estos lleguen al cliente final, Triple Lente Contable contempla la distribución por medio de plataforma web, directa al cliente final, donde los servicios de capacitación se gestionen a través de comercio electrónico como lo son la página web y las redes sociales, así mismo la estrategia se enfoca en las alianzas estratégicas que se puedan lograr con entidades educativas. La empresa se encargará directamente de generar las ventas a través de los canales establecidos.

Estrategia de precios – modelo de ingreso

La estrategia de definición del precio se realiza por medio de pricing escalonado de acuerdo con la cantidad de servicios a adquirir, iniciando con contenido freemium y que a medida que los clientes identifiquen el valor percibido accedan a contenido exclusivo. El objetivo es garantizar la accesibilidad a la formación continua para lo cual se debe mantener un valor diferencial y generar ingresos sostenibles y escalables para el negocio.

El modelo de ingreso es de manera mixta entre: la suscripción al contenido por medio de la plataforma digital con acceso al contenido publicado y recursos descargables, pagos únicos para cursos o talleres de corta duración y finalmente con pagos por participación de encuentros de comunidad. Se resalta que se ofrecerán descuentos por participación continua, planes empresariales para empresas Pymes de contadores y para estudiantes o grupos.

Estrategia de Comunicación y Promoción

Para lograr una conexión con el usuario la estrategia de comunicación y promoción se enfoca en crear una conciencia de marca que sea confiable, innovadora y sostenible, la experiencia del usuario se realizara por medio de la multicanalidad con propuestas acordes a las expectativas del mercado. Se busca lograr una visibilidad y recordación de marca así mismo que la propuesta de valor se comunique ampliamente en todos los aspectos de la organización, que permita la fidelización del usuario.

Los canales de promoción son los siguientes:

- Inboud marketing: publicación de contenido técnicos, infografías y capsulas de normatividad, sostenibilidad y temas de actualidad.
- Redes sociales: campañas segmentadas para compartir contenido educativo, email marketing y transmisiones en vivo con expertos y alianzas con influenciadores.
- Eventos de posicionamiento: Webinars gratuitos, talleres introductorios y clases abiertas con enfoque práctico.
- Relaciones estratégicas: Presencia en ferias contables, seminarios universitarios y eventos del INCP.

Ilustración 16 Presupuesto de Marketing

Año	PUBLICIDAD DIGITAL (REDES Y ADS)	EMAIL MARKETING Y CRM	DISEÑO Y CREACIÓN DE CONTENIDO	EVENTOS PROMOCIONALES	TOTAL MERCADEO POR AÑO
1	15.000.000	1.200.000	10.800.000	9.000.000	36.000.000
2	21.000.000	1.400.000	15.000.000	10.600.000	48.000.000
3	23.000.000	1.600.000	7.000.000	8.400.000	40.000.000
4	20.000.000	1.800.000	8.000.000	8.000.000	37.800.000
5	18.000.000	2.000.000	9.000.000	8.000.000	37.000.000

Nota. Elaboración propia – presupuesto de marketing

El presupuesto de marketing que se proyecta para los primeros cinco años en Triple Lente Contable fue basado en el crecimiento del negocio y de las necesidades de cada etapa. En el primer año, la inversión se enfoca en posicionar la marca y atraer los primeros usuarios, en cambio el segundo año se encarga de incrementar la inversión

para aumentar el alcance de los usuarios, reforzar el medio digital y fortalecer las alianzas con entidades educativas.

A partir del tercer año, el presupuesto se adecua, aprovechando la utilización de contenidos ya creados y optimizando las propuestas más efectivas. En los años posteriores, el enfoque se mantiene en consolidar una comunidad de usuarios y sostener la visibilidad de la marca, esta planificación no solo busca una eficiencia financiera, sino también afianzar que cada acción de mercadeo ayude al crecimiento de la empresa.

Aspectos Técnicos

Objetivos de prestación de servicio

El objetivo técnico de Triple Lente Contable es prestar servicios educativos no formales de alta calidad, fundamentados en metodologías prácticas con contenidos actualizados, orientados a la formación continua de contadores públicos, estudiantes y profesionales del área contable en Colombia.

La prestación de los servicios se realiza mediante una plataforma digital propia y actividades presenciales, centradas en tres ejes:

- Actualización técnica en normatividad contable y tributaria.
- Incorporación del enfoque de sostenibilidad en la práctica contable.
- Fortalecimiento de habilidades estratégicas.

Ficha técnica del servicio

A continuación, se detallan las fichas técnicas de los servicios:

Tabla 6 Ficha técnica del servicio 1: suscripción a la plataforma web

Elemento	Descripción
Nombre del servicio	Suscripción Página Web Triple Lente Contable
Tipo de servicio	Acceso continuo a contenidos digitales educativos
Modalidad	100% virtual
Contenidos incluidos	Artículos técnicos, cápsulas en video, guías descargables, boletines semanales, foros
Plataforma	Sitio web con LMS integrado (tipo Moodle o WordPress + LearnDash)
Frecuencia de actualización	Semanal
Certificación	No aplica directamente; incluye acceso preferente a cursos certificables
Población objetivo	Profesionales contables, estudiantes, auxiliares contables, emprendedores
Valor agregado	Flexibilidad, actualización permanente, acceso 24/7, comunidad virtual

Nota. Elaboración propia – ficha técnica servicio 1

Tabla 7 Ficha técnica del servicio 2: capacitaciones virtuales

Elemento	Descripción
Nombre del servicio	Capacitaciones Virtuales Triple Lente Contable
Tipo de servicio	Formación técnica especializada en vivo
Modalidad	Virtual sincrónica (clases en tiempo real vía Zoom o Meet)
Duración promedio	4 a 6 horas por curso
Enfoques temáticos	Normatividad contable y tributaria, sostenibilidad empresarial, herramientas digitales
Metodología	Clases interactivas, resolución de casos, sesiones prácticas
Certificación	Sí – Digital, por participación o aprobación
Recursos incluidos	Acceso a grabación, material en PDF, asesoría postclase limitada
Población objetivo	Contadores, auxiliares, asesores tributarios, estudiantes
Valor agregado	Interacción directa con expertos, aplicación inmediata, soporte pedagógico

Nota. Elaboración propia – ficha técnica servicio 2

Tabla 8 Ficha Técnica del Servicio 3: Encuentros de Comunidad (Eventos presenciales o híbridos)

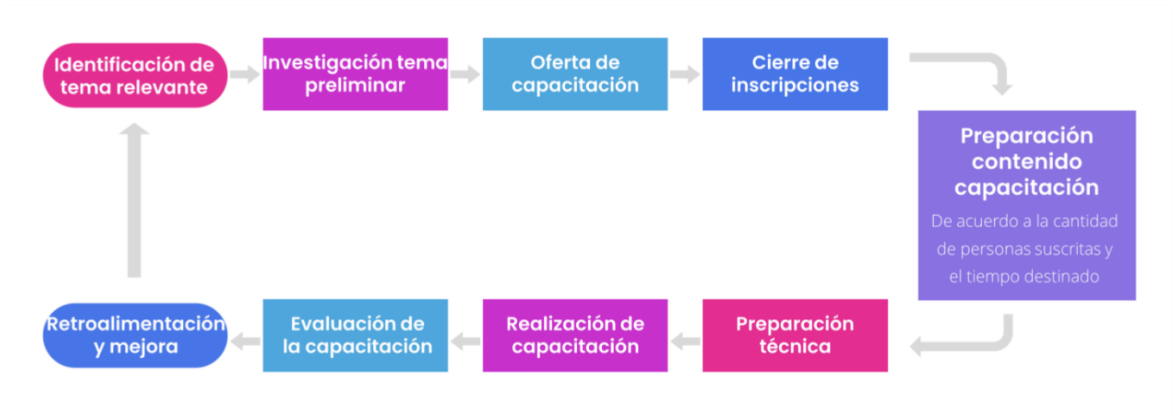
Elemento	Descripción
Nombre del servicio	Encuentros Triple Lente Contable
Tipo de servicio	Eventos académicos – formativos y de networking
Modalidad	Presencial o híbrida (dependiendo del lugar y del evento)
Formato de evento	Talleres, foros, paneles de expertos, bootcamps temáticos
Duración promedio	3 a 5 horas o 2 días dependiendo el tipo evento
Contenidos principales	Prácticas contables sostenibles, retos profesionales, experiencias reales
Público objetivo	Profesionales, estudiantes, empresarios contables, aliados del ecosistema
Valor agregado	Experiencia vivencial, creación de redes, inspiración profesional

Nota. Elaboración propia – ficha técnica servicio 2

Descripción del proceso productivo y requerimientos

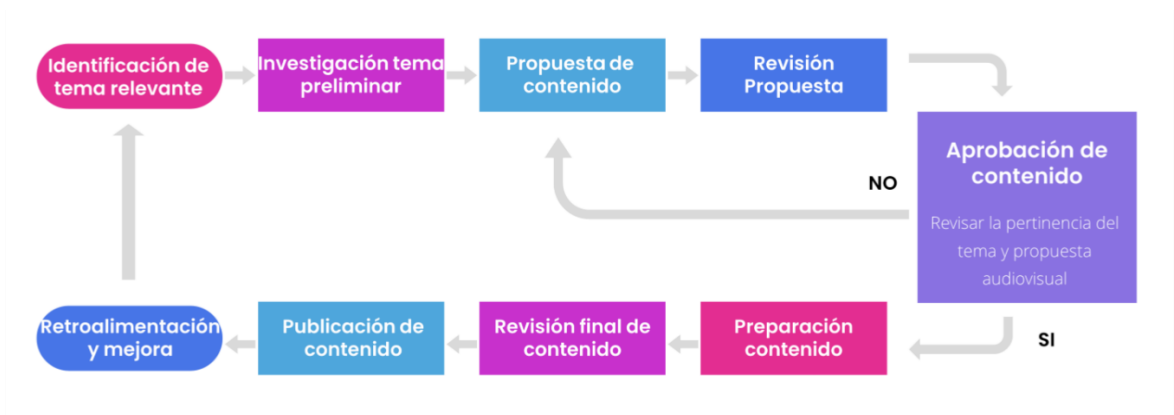
En los servicios a prestar se cuenta con un proceso productivo distinto de acuerdo con el producto a ofrecer, en estos intervienen las personas que trabajan dentro de la compañía, así como las personas expertas que se contrataran de manera externa, a continuación, se detalla cada proceso productivo:

Ilustración 17 Proceso productivo Capacitaciones



Nota. Elaboración propia – Mapa del proceso productivo de capacitaciones

Ilustración 18 Proceso productivo Pagina Web



Nota. Elaboración propia – Mapa del proceso productivo de contenido de la página web

Las necesidades y requerimientos para el proceso productivo se encuentran:

- Recursos humanos: profesionales en el área que cuenten con experiencia y conocimientos en docencia, personal de marketing, personal del área de tecnológico y atención al usuario.

- Recursos tecnológicos: Hosting y dominio web, licencias de herramientas colaborativas, plataforma LMS, integración con pasarela de pagos, entre otros.
- Financieros: Inversión en plataformas, de constitución y operativos.
- Recursos físicos: Sede principal, espacios para eventos presenciales.

Plan de producción y capacidad instalada

El plan de producción de Triple Lente Contable se basa de acuerdo con la demanda y se realiza una planificación mensual y revisión trimestral de las personas impactadas y clientes fidelizados, así mismo se tienen en cuenta las siguientes etapas operativas:

- Planificación mensual donde se evalúan temas de interés y actualidad, demanda actual y proyectada, posterior se realiza la planeación de contenido y cursos a ofrecer.
- Diseño y desarrollo de contenido donde se elaboran el contenido a publicar y de los materiales como plantillas descargables, para su posterior divulgación.
- Programación de los eventos a realizar agendando los talleres y organizando la logística del evento ya sea presencial o virtual.
- Evaluar los servicios prestados por medio de feedback de los clientes, realizar un análisis de calidad e implementar opciones de mejora en la revisión trimestral.

En esta etapa inicial en la que se encuentra Triple Lente Contable cuenta con una capacidad productiva así:

Tabla 9 Capacidad productiva

Recurso	Capacidad estimada inicial
Plataforma LMS	Hasta 500 usuarios simultáneos (escalable a más de 2.000)
Espacio físico base	Atención administrativa y reuniones estratégicas
Capacidad docente (colaboradores)	Hasta 8 cursos activos por mes (virtuales o presenciales)
Capacidad de producción de contenido digital	4 artículos + 2 cápsulas + 1 guía por semana
Capacidad de eventos presenciales	2 por semestre (alquilados bajo demanda, hasta 300 asistentes)

Nota. Elaboración propia – ficha técnica servicio 2

Modelo de gestión integral del proceso productivo

El modelo de gestión se basa en tres pilares fundamentales:

- Planificación y programación de los servicios a prestar, estructurando de manera óptima los procesos involucrando todos los equipos de la empresa y respetando los objetivos de la compañía.
- Ambiente colaborativo y ágil por medio de la adopción de metodologías y herramientas digitales que permitan el seguimiento de las áreas de la empresa.
- Mejora continua por medio de evaluaciones periódicas al desarrollo de los procesos priorizando la satisfacción del usuario, actualización constante, sostenibilidad y cumplimiento normativo.

Investigación y desarrollo

La investigación y desarrollo de Triple Lente Contable se enfoca en la innovación de la educación contable con capacidad de respuesta inmediata a cambios normativos, comprometida con el aprendizaje significativo y con contenidos alineados a los Objetivos de Desarrollo Sostenible. El proceso esperado se basa en etapas de identificación de necesidades, revisión normativa y actualizada, diseño de contenido de relevancia, piloto de nuevas metodologías educativas, seguimiento y recolección de resultados, ajustes y mejora continua.

Para estas etapas se requiere observación regulatoria constante donde se realice un monitoreo constante de las publicaciones de entes regulatorios en el país, proyectos de ley y marcos de referencia internacionales; análisis e interpretación de las normativas de acuerdo con el impacto en los mercados con el desarrollo de herramientas de aplicación y formación y finalmente con una evaluación de las tendencias y cambios de la sostenibilidad en los mercados. Buscando que la información impartida por Triple Lente Contable sea fiable, pertinente y actualizada.

Presupuesto de producción

Ilustración 19 Presupuesto de nómina de producción

NOMINAS		12% 0,522%		4% 0,33%		8,33% 12,00%		4,17%		TOTALES		
CANTIDAD	CARGO	SUELDO	AUXILIO DE TRANSPORTE	APORTE A PENSIÓN ARL	CAJA DE COMPENSACIÓN	PRIMA	CESANTIAS	INTERESES	VACACIONES	GASTO MENSUAL	GASTO ANUAL	
NOMINA OPERATIVA												
1	DIRECCION TECNOLOGICA	2.500.000	200.000	300.000	13.050	100.000	208.250	208.250	300.000	104.168	3.933.718	47.204.610
1	DIRECCION OPERATIVA	2.500.000	200.000	300.000	13.050	100.000	208.250	208.250	300.000	104.168	3.933.718	47.204.610
1	COORDINACION ACADEMICA	1.700.000	200.000	204.000	8.874	68.000	141.610	141.610	204.000	70.834	2.738.928	32.867.135
1	COORDINACION DE EVENTOS	1.700.000	200.000	204.000	8.874	68.000	141.610	141.610	204.000	70.834	2.738.928	32.867.135

Nota. Elaboración propia – presupuesto de nómina de producción

Ilustración 20 Costo capacitaciones

COSTO CAPACITACIONES	
ARRIENDO ANUAL OFICINA	48.000.000
PLATAFORMA DE STREAMING	8.000.000
ASESORES	36.000.000
VALOR TOTAL COSTOS CAPACITACIONES	92.000.000
VALOR DE COSTO UNITARIO	127.778

Nota. Elaboración propia – costo de capacitaciones

Ilustración 21 Costo páginas web

COSTO PAGINAS WEB	
DOMINIO	800.000
HOSTING	20.000.000
CREACIÓN Y MANTENIMIENTO ACCESO SUSCRIPTORES	20.000.000
COSTO CREACIÓN TIENDA VIRTUAL	2.000.000
SERVIDOR	20.000.000
VALOR TOTAL COSTOS PAGINA WEB Y SUSCRIPCIONES	62.800.000
VALOR DE COSTO UNITARIO	31.400

Nota. Elaboración propia – costo de páginas web

Ilustración 22 Costo de encuentros de comunidad

COSTO ENCUENTROS COMUNIDAD CONTABLE	
ARRIENDO ANUAL ESCENARIOS	30.000.000
ASESORES	10.000.000
ORGANIZADOR DE EVENTO	24.000.000
VALOR TOTAL COSTOS PAGINA WEB Y SUSCRIPCIONES	64.000.000
VALOR DE COSTO UNITARIO	160.000

Nota. Elaboración propia – costo de encuentro de comunidad

Ilustración 23 Presupuesto costos y gastos fijos

CONCEPTO	VALOR UND	VALOR TOTAL
ARRIENDO OFICINA	2.000.000	24.000.000
SERVICIOS PÚBLICOS	500.000	6.000.000
TELEFONÍA CELULAR	60.000	720.000
INTERNET	100.000	1.200.000
PAPELERÍA	200.000	2.400.000
SERVICIOS DE ASEO	150.000	1.800.000
ELEMENTOS ASEO Y CAFETERIA	150.000	1.800.000
CAMARAS DE VIGILANCIA	600.000	600.000
POLIZAS DE SEGURO	200.000	2.400.000
TOTAL GASTOS FIJOS	3.960.000	40.920.000

Nota. Elaboración propia – presupuestos costos y gastos fijos

Los costos y gastos relacionados anteriormente corresponden a una proyección anual, estos son generales de acuerdo con el tipo de actividad realizada por la empresa, así mismo contempla los recursos necesarios para la operación, basada en un modelo de comercialización principalmente por medios tecnológicos, plataformas digitales y una estructura organizacional plana.

Aspectos Organizacionales y Legales

Misión

Mediante el acompañamiento y metodologías innovadoras, Triple Lente Contable brinda una formación continua y educación especializada con un eje central de sostenibilidad, contribuyendo al desarrollo de capacidades que impulsen la transformación de la profesión contable y el entorno empresarial en Colombia.

Visión

Triple Lente Contable tendrá un reconocimiento a nivel nacional como la empresa líder en la formación y transformación de la profesión contable con un enfoque en sostenibilidad, siendo un referente por el compromiso con el aporte al entorno empresarial con beneficios que aporten a la Agenda 2030.

Estructura Organizacional

Para Triple Lente Contable es importante que la cultura organizacional demuestre un pensamiento autónomo y autocritico, por lo que la estructura organizacional se desarrollara de manera semiplana, con equipos con una comunicación directa y minimizando los mandos medios, así mismo es una estructura minimalista permitiendo libertad para asumir diferentes responsabilidades.

A continuación, se presenta una representación gráfica:

Figura 9.

Representación gráfica de la Estructura Organizacional

Ilustración 24 Representación gráfica de la Estructura Organizacional



Nota. Elaboración propia – representación grafica

Los cargos del organigrama anterior se describen así:

- **Dirección general:** Lidera la estrategia de la compañía, supervisa las diferentes áreas, toma decisiones clave, coordina las funciones clave de las direcciones generales y fomenta alianzas estratégicas. Su perfil será una persona. Es una persona con formación en Gerencia y habilidades de liderazgo, comunicación asertiva, negociación y pensamiento crítica.
- **Dirección operativa:** Coordina la operación diaria y al equipo académico y de eventos, garantizando la calidad en los servicios y el seguimiento de los indicadores establecidos. Es una persona que tenga experiencia en gestión operativa y habilidades de adaptabilidad, liderazgo y resolución de problemas.
- **Coordinación académica:** Diseña los programas de formación, elabora la propuesta de contenido digital, asegura la calidad de la operación y la prestación del servicio, gestiona e impulsa la pedagogía impartida por la compañía. Es una persona profesional en contaduría pública con estudios en pedagogía y habilidades en atención al detalle, creatividad, comunicación y organización.
- **Coordinación de eventos:** Planea, coordina y ejecuta todos los procesos correspondientes logísticos y de marketing, diseña la propuesta grafica del contenido digital, evalúa las tendencias del mercado, genera estrategias de aplicación de la propuesta de valor y se asegura de que en cada operación se represente la imagen de marca coherente. Es una persona profesional en mercadeo con habilidades de creatividad, gestión del tiempo y organización.
- **Dirección tecnológica:** Administra y gestiona las plataformas y herramientas necesarias, pública el contenido digital, provee servicios de soporte a todas las áreas de la compañía e implementa soluciones para la gestión de la pedagogía y el conocimiento. Es una persona profesional en tecnologías de la información con experiencia en gestión de herramientas educativas con habilidades de orientación al servicio, trabajo colaborativo y solución de problemas.
- **Dirección financiera:** Se encarga de la gestión financiera, elabora presupuestos, controla los gastos, gestiona la contabilidad y las responsabilidades fiscales de la compañía. Profesional en Contaduría

Pública con habilidades de responsabilidad, pensamiento estratégico, liderazgo y proactividad.

Triple Lente Contable al ser una empresa nueva, puede tener roles desempeñados por un mismo profesional realizando diferentes funciones, así mismo cabe resaltar que por la densidad de profesionales requeridos no tiene una necesidad rígida de formación académica para sus los roles definidos.

Factores clave de la gestión del talento humano

Para Triple Lente Contable es clave contar con un equipo que se encuentre alineado con la misión de la empresa, comprometido con la excelencia en un entorno abierto y ágil, con la innovación pedagógica necesaria para la aplicación de conceptos y la transformación sostenible del sector contable y su impacto en el entorno empresarial.

Para que la gestión del talento humano resulte efectiva se debe desarrollar teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

- Una atracción del personal que se enfoca en los múltiples conocimientos, buscando personas que tengan conocimientos técnicos sólidos, habilidades digitales y capacidades blandas. El proceso de selección y vinculación tendrá un enfoque de competencias, autonomía, iniciativa y orientación al logro.
- Desarrollo del personal y aprendizaje continuo, ya que por la visión de empresa que tiene la empresa, se requiere que el equipo se mantenga actualizado para lo cual se contara con programas de introducción al cargo, formación interna, desarrollo de profesionales y evaluación del personal en búsqueda de la mejora continua.
- En la búsqueda de permanencia del equipo se debe tener en cuenta practicas orientadas al equilibrio entre vida personal y trabajo, compensación competitiva, flexibilidad de horarios, iniciativas internas de celebraciones conmemorativas, cuidado emocional y de salud.

La gestión del talento humano será estratégico, humano y coherente con los valores de la organización por medio de la cultura organizacional de Triple Lente Contable que estará centrada en la innovación educativa, la sostenibilidad y la responsabilidad social. Desde el proceso de inducción, los colaboradores serán

vinculados a la misión institucional, fomentando un sentido de pertenencia, compromiso con el impacto y trabajo colaborativo en un ambiente de comunicación abierto.

Esquema de gobierno corporativo

Al contar con una estructura organizacional plana y un equipo de trabajo reducido, el esquema de gobierno corporativo tiene un enfoque distributivo, simple, participativo y flexible donde la toma de decisiones se comparte en diferentes niveles de la organización buscando el cumplimiento de los objetivos y propósito superior.

El liderazgo de la organización sin duda se encuentra a cargo de la dirección general buscando el empoderamiento y la autonomía del equipo a través de comunicación abierta, colaboración y mejora continua. Se fomenta una cultura de transparencia a través de la implementación de un sistema de auditoría externa que permita gestionar un sistema de control eficiente y atención de los riesgos.

En cuanto al comportamiento de los pertenecientes al equipo, se implementa un código de ética y responsabilidad social, a través de canales de comunicación abierta, que permite que se dé estricto cumplimiento normativo y garantice la legalidad de las operaciones de la empresa, así mismo la protección de datos y uso de la información.

Aspectos legales, estructura jurídica y tipo de sociedad

La organización legal de Triple Lente Contable se constituirá como una sociedad por acciones simplificadas (SAS), ya que bajo esta modalidad se tienen diferentes ventajas ya sea tener uno o varios accionistas, operar con una estructura mínima y establecer políticas a través de los estatutos internos. Así mismo se recalca que se debe realizar los siguientes registros: registro mercantil ante la cámara de comercio en donde se realiza la inscripción de la persona jurídica en el registro público; registro único tributario ante la DIAN donde se incluyen las responsabilidades fiscales de la empresa; habilitaciones adicionales ante la DIAN para la emisión de documentos electrónicos (facturación, documentos soporte y nomina); entre otros.

Por otro lado, respecto a la actividad a ejecutar se debe tener en cuenta permisos especiales como licencia educativa si se requiere ofrecer programas homologables, avalados por instituciones de educación superior o certificados por la Secretaría de Educación, se debe tramitar el respectivo registro como institución de formación para el trabajo y el desarrollo humano (FTDH), sin embargo, la prestación de los servicios se

puede realizar por contratos de prestación de servicios profesionales o contratos por prestación intermitente, según el tipo de actividad y frecuencia. Finalmente se requiere gestionar el registro de la marca ante la SIC y aplicar buenas prácticas para evitar el uso indebido de propiedad intelectual ajena.

Presupuesto de personal administrativo

A continuación, se detalla la nómina del personal administrativo:

Ilustración 25 Presupuesto nomina personal administrativo

CANTIDAD	CARGO	NOMINAS								TOTALES		
		SUELDO	AUX DE TRANSPORTE	12,00% PENSIÓN	0,52% ARL	4,00% CCF	8,33% PRIMA	8,33% CESANTIAS	12,00% INTERESES	4,17% VACACIONES	GASTO MES	GASTO ANUAL
NOMINA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA												
1	GERENTE	3.000.000		360.000	15.660	120.000	249.900	249.900	360.000	125.001	4.480.461	53.765.532
1	DIRECCION FINANCIERA	2.500.000	200.000	300.000	13.050	100.000	208.250	208.250	300.000	104.168	3.933.718	47.204.610

Nota. Elaboración propia – presupuesto nomina personal administrativo

En el presupuesto se omiten los gastos asociados a salud de acuerdo con el artículo 114-1 del ET, en la que se exonera del aporte a salud, Sena e ICBF a las personas jurídicas para los empleados que devenguen individualmente menos de diez SMMLV.

Aspectos Financieros

Objetivos financieros

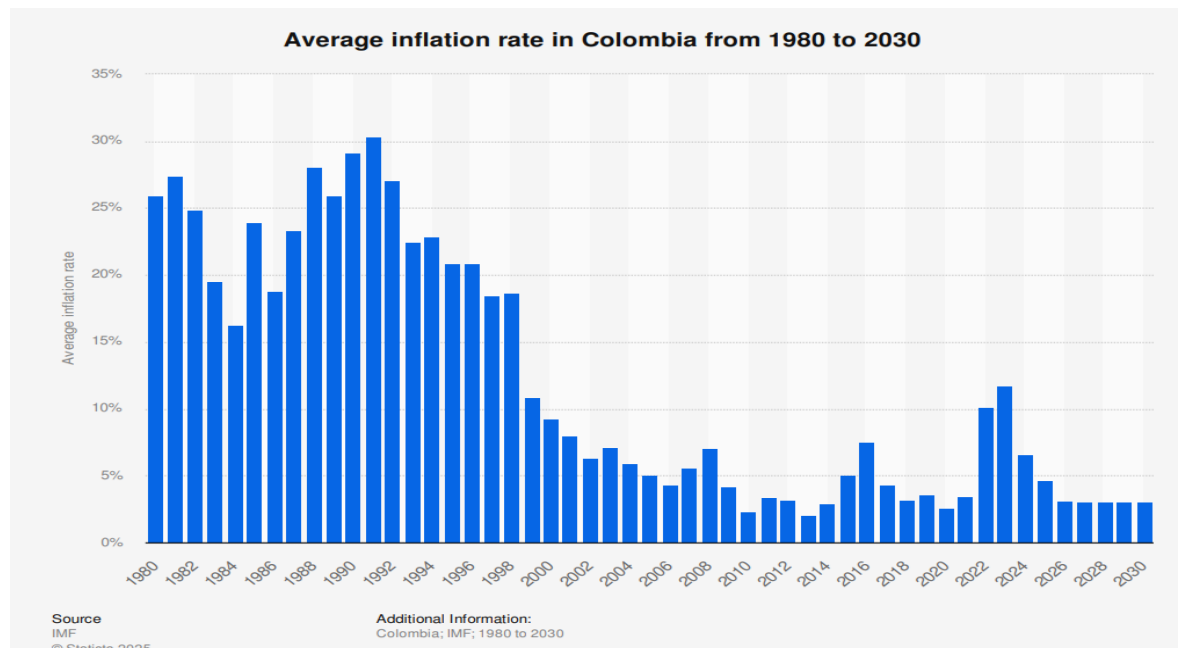
Los objetivos financieros de Triple Lente Contable son los siguientes:

1. Alcanzar el punto de equilibrio financiero en un plazo máximo de 6 meses desde el inicio de operaciones, validando la sostenibilidad del negocio.
2. Incrementar el valor de la empresa en un 30% respecto al capital inicial, en un plazo de 36 meses posteriores a la creación, mediante aumento de clientes, optimización de ingresos y estrategias de expansión comercial.
3. Lograr una utilidad antes de impuestos del 30% sobre las ventas totales, en un plazo máximo de 36 meses desde el inicio de operaciones, implementando plan financiero

Supuestos económicos para la simulación

De acuerdo con las estadísticas emitidas por el DANE y las estimaciones presentadas por el banco de la república de Colombia, de acuerdo con los datos recopilados por Statista de la encuesta realizada por FMI como se evidencia en el siguiente grafico:

Ilustración 26 Tasa de inflación promedio en Colombia de 1980 a 2030



Nota. Publicado por Aarón O'Neill – Statista 2025 – Base de datos de Perspectivas de la economía mundial de abril de 2025

De acuerdo con lo anterior, para el proyecto se presentan los siguientes supuestos:

Ilustración 27 Supuestos económicos

AÑO	2027	2028	2029	2030
INFLACIÓN	3,08%	3,11%	2,96%	3,01%

Nota. Elaboración propia – supuestos económicos

Así mismo se tiene en cuenta que la tasa impositiva corresponde al 35%.

Proyección de Ventas

De acuerdo con el análisis realizado a los costos de los servicios a ofrecer y las preferencias sobre las modalidades de pago identificadas en los resultados de la encuesta aplicada, como lo son pago único por capacitación específica, suscripción mensual de acceso por curso y plan de pagos fraccionados se realiza una proyección de ventas así:

Ilustración 28 - Proyección unidades de ventas

ITEM	LINEA NEGOCIO	CANTIDAD DE PERSONAS POR MES												TOTAL
		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
1	Capacitaciones contable y tributaria con enfoque en sostenibilidad	0	20	65	80	75	60	55	65	70	80	50	100	720
2	Suscripción anual pagina web (Usuarios nuevos)	20	30	45	80	115	150	200	230	260	255	225	390	2.000
3	Encuentros de comunidad contable	0	0	0	0	200	0	0	0	0	0	200	0	400

Nota. Elaboración propia – proyección unidades de ventas

Ilustración 29 Proyección ingreso por ventas

LINEA NEGOCIO	CANT	PUV	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Capacitaciones contable y tributaria con enfoque en sostenibilidad	720	200.000	144.000.000	149.919.552	157.673.691	167.211.057	179.133.875
Suscripción anual pagina web (Usuarios nuevos)	2.000	180.000	360.000.000	374.798.880	396.116.503	424.155.214	466.633.001
Encuentros de comunidad contable	400	280.000	112.000.000	117.181.344	123.000.546	129.174.190	136.388.891
Total			616.000.000	641.899.776	676.790.740	720.540.461	782.155.767

Nota. Elaboración propia – proyección ingreso por ventas

El crecimiento porcentual en ventas se determina por producto de forma conservadora, en promedio para el año 2 un 4,20%, para el año 3 un 5,44%, para el año 4 un 6,46% y para el último año un 8,55%.

Proyección de gastos de mercadeo

De acuerdo con la estrategia definida para marketing Inbound Marketing, se proyecta una fuerte inversión en publicidad por redes sociales, eventos de posicionamiento y contenido educativo. Los supuestos para los gastos se detallan por año, así:

Ilustración 30 Presupuesto de Marketing

Año	PUBLICIDAD DIGITAL (REDES Y ADS)	EMAIL MARKETING Y CRM	DISEÑO Y CREACIÓN DE CONTENIDO	EVENTOS PROMOCIONALES	TOTAL MERCADEO POR AÑO
1	15.000.000	1.200.000	10.800.000	9.000.000	36.000.000
2	21.000.000	1.400.000	15.000.000	10.600.000	48.000.000
3	23.000.000	1.600.000	7.000.000	8.400.000	40.000.000
4	20.000.000	1.800.000	8.000.000	8.000.000	37.800.000
5	18.000.000	2.000.000	9.000.000	8.000.000	37.000.000

Nota. Elaboración propia – presupuesto de marketing

Proyección de costos de producción

De acuerdo con los requerimientos técnicos para la prestación de los servicios se determina la siguiente proyección de costos de producción:

Ilustración 31 Presupuesto de producción 1

CAPACITACIONES CONTABLE Y TRIBUTARIA CON ENFOQUE EN SOSTENIBILIDAD	
Arriendo anual oficina	48.000.000
Plataforma LSM integrada	8.000.000
Asesores	36.000.000
Valor total	92.000.000

Nota. Elaboración propia – presupuesto de producción 1

Ilustración 32 Presupuesto de producción 2

SUSCRIPCIÓN ANUAL PÁGINA WEB	
Dominio	800.000
Hosting	20.000.000
Creación y mantenimiento acceso suscriptores	20.000.000
Costo creación tienda virtual	2.000.000
Servidor	20.000.000
Valor total	62.800.000

Nota. Elaboración propia – presupuesto de producción 2

Ilustración 33 Presupuesto de producción 3

ENCUENTROS DE COMUNIDAD CONTABLE	
Arriendo anual escenarios	30.000.000
Asesores externos	10.000.000
Organizador de eventos	24.000.000
Valor total	64.000.000

Nota. Elaboración propia – presupuesto de producción 3

Ilustración 34 Presupuesto de costos de producción total

LINEA NEGOCIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Capacitaciones contable y tributaria con enfoque en sostenibilidad	92.000.000	92.920.000	94.778.400	97.621.752	101.526.622
Suscripción anual pagina web	62.800.000	63.428.000	65.013.700	67.614.248	72.212.017
Encuentros de comunidad contable	64.000.000	64.960.000	66.129.280	67.451.866	69.138.162
Valor total	218.800.000	221.308.000	225.921.380	232.687.866	242.876.801

Nota. Elaboración propia – presupuesto de producción total

Proyección de gastos administrativos

El detallado de los gastos administrativos se incluye la nómina y gastos fijos que corresponden a arriendo, servicios públicos, plan de internet y celular, papelería, servicios de aseo, cámaras de vigilancia y servicios de seguros, así:

Ilustración 35 Nómina administrativa

CANTIDAD	CARGO	NOMINAS									TOTALES	
		SUELDO	AUX DE TRANSPORTE	12,00% PENSIÓN	0,52% ARL	4,00% CCF	8,33% PRIMA	8,33% CESANTIAS	12,00% INTERESES	4,17% VACACIONES	GASTO MES	GASTO ANUAL
NOMINA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA												
1	GERENTE	3.000.000		360.000	15.660	120.000	249.900	249.900	360.000	125.001	4.480.461	53.765.532
1	DIRECCION FINANCIERA	2.500.000	200.000	300.000	13.050	100.000	208.250	208.250	300.000	104.168	3.933.718	47.204.610
NOMINA OPERATIVA												
1	DIRECCION TECNOLOGICA	2.500.000	200.000	300.000	13.050	100.000	208.250	208.250	300.000	104.168	3.933.718	47.204.610
1	DIRECCION OPERATIVA	2.500.000	200.000	300.000	13.050	100.000	208.250	208.250	300.000	104.168	3.933.718	47.204.610
1	COORDINACION ACADEMICA	1.700.000	200.000	204.000	8.874	68.000	141.610	141.610	204.000	70.834	2.738.928	32.867.135
1	COORDINACION DE EVENTOS	1.700.000	200.000	204.000	8.874	68.000	141.610	141.610	204.000	70.834	2.738.928	32.867.135
TOTAL NOMINAS		13.900.000	1.000.000	1.668.000	72.558	556.000	1.157.870	1.157.870	1.668.000	579.171	21.759.469	261.113.632

Nota. Elaboración propia – presupuesto de nómina administrativa

Ilustración 36 Costos fijos

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UND	VALOR TOTAL
Arriendo oficina	12	2.000.000	24.000.000
Servicios públicos	12	500.000	6.000.000
Telefonía celular	12	60.000	720.000
Internet	12	100.000	1.200.000
Papelería	12	200.000	2.400.000
Servicios de aseo	12	50.000	600.000
Elementos aseo y cafetería	12	150.000	1.800.000
Camaras de vigilancia	1	600.000	600.000
Polizas de seguro	12	200.000	2.400.000
TOTAL GASTOS FIJOS		3.860.000	39.720.000

Nota. Elaboración propia – presupuesto de costos fijos

Presupuesto de inversión

La inversión inicial para la puesta en marcha y funcionamiento del plan de negocios se detalla a continuación:

Ilustración 37 Inversiones iniciales

INVERSION INICIAL			
CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UND	VALOR TOTAL
Computadores	3	2.500.000	7.500.000
Escritorios	2	1.250.000	2.500.000
Sillas	200	100.000	20.000.000
Mesas	5	500.000	2.500.000
Constitucion			10.000.000
Certificaciones pedagogicas			2.000.000
Valor total			44.500.000

Nota. Elaboración propia – proyección de inversiones iniciales

Estado de Resultados

Con el fin de tener una vida del negocio en cifras, se realiza la proyección del estado de resultado en el que se refleja una utilidad desde el año 1 con un ebitda del 10% para el primer año y un ebitda promedio del 15% para los años siguientes, de igual forma con un porcentaje del 4% de utilidad neta para el primer año, para los años siguientes una utilidad neta promedio del 8%. Es importante recalcar el alto valor de gastos financieros de pago de obligaciones financieras.

Ilustración 38 Proyección estados de resultados

ESTADO DE RESULTADOS					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	616.000.000	641.899.776	676.790.740	720.540.461	782.155.767
Costo Ventas	218.800.000	221.308.000	225.921.380	232.687.866	242.876.801
Utilidad Bruta	397.200.000	420.591.776	450.869.360	487.852.595	539.278.966
Gastos Aditivos Y Vtas	261.113.632	269.155.931	277.526.681	285.741.471	294.342.289
Gastos Fijos Del Periodo	39.720.000	40.943.376	42.216.715	43.466.330	44.774.666
Otros Gastos	36.000.000	48.000.000	40.000.000	37.800.000	37.000.000
Depreciación	8.150.000	8.150.000	8.150.000	8.150.000	8.150.000
Utilidad Operativa	52.216.368	54.342.469	82.975.965	112.694.795	155.012.010
Gastos Financieros	11.803.518	10.169.831	8.233.912	5.939.848	3.221.382
Utilidad Antes De Imptos	40.412.850	44.172.637	74.742.052	106.754.946	151.790.628
Impuestos	14.144.497	15.460.423	26.159.718	37.364.231	53.126.720
Utilidad Neta	26.268.352	28.712.214	48.582.334	69.390.715	98.663.908

Nota. Elaboración propia – proyección de estados de resultados

Estado de Situación Financiera

En el estado de situación financiera se denota que el activo crece de forma constante, el activo corriente aumenta significativamente generando mayor liquidez y se demuestra el cumplimiento de las obligaciones financieras.

Ilustración 39 Estado de Situación financiera

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA						
CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Disponible	49.302.803	89.034.912	90.480.272	116.799.340	142.267.823	178.040.628
Total activo corriente	49.302.803	89.034.912	90.480.272	116.799.340	142.267.823	178.040.628
Activo Fijo	44.500.000	44.500.000	44.500.000	44.500.000	44.500.000	44.500.000
Depreciación	-	8.150.000	16.300.000	24.450.000	32.600.000	40.750.000
Total activo no corriente	44.500.000	36.350.000	28.200.000	20.050.000	11.900.000	3.750.000
TOTAL ACTIVO	93.802.803	125.384.912	118.680.272	136.849.340	154.167.823	181.790.628
Impuestos por pagar	-	14.144.497	15.460.423	26.159.718	37.364.231	53.126.720
Obligaciones Financieras	8.830.741	10.464.428	12.400.347	14.694.411	17.412.877	
Total pasivo corriente	8.830.741	24.608.925	27.860.770	40.854.129	54.777.108	53.126.720
Obligaciones Financieras	54.972.062	44.507.634	32.107.288	17.412.877		
Total pasivo no corriente	54.972.062	44.507.634	32.107.288	17.412.877	0	0
TOTAL PASIVO	63.802.803	69.116.560	59.968.057	58.267.006	54.777.108	53.126.720
Capital Social	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000
Utilidades del Ejercicio	-	26.268.352	28.712.214	48.582.334	69.390.715	98.663.908
TOTAL PATRIMONIO	30.000.000	56.268.352	58.712.214	78.582.334	99.390.715	128.663.908
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	93.802.803	125.384.912	118.680.272	136.849.340	154.167.823	181.790.628

Nota. Elaboración propia – proyección estado de situación financiera

Flujo de caja

Como se evidencia en la siguiente imagen, el capital de trabajo neto aumenta progresivamente de acuerdo con el crecimiento de la empresa, se requiere cada vez más liquidez para mantener la operación, es un punto crítico del que requiere especial cuidado en el manejo de la operación:

Ilustración 40 Flujo de caja

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Activos Corrientes	49.302.803	89.034.912	90.480.272	116.799.340	142.267.823	178.040.628
Pasivos Corrientes	-	14.144.497	15.460.423	26.159.718	37.364.231	53.126.720
KTNO	49.302.803	74.890.414	75.019.849	90.639.622	104.903.592	124.913.908
Activo Fijo Neto	44.500.000	36.350.000	28.200.000	20.050.000	11.900.000	3.750.000
Depreciación Acumulada	-	8.150.000	16.300.000	24.450.000	32.600.000	40.750.000
Activo Fijo Bruto	44.500.000	44.500.000	44.500.000	44.500.000	44.500.000	44.500.000
Total Capital Operativo Neto	93.802.803	111.240.414	103.219.849	110.689.622	116.803.592	128.663.908
CALCULO DEL FLUJO DE CAJA LIBRE						
EBIT		52.216.368	54.342.469	82.975.965	112.694.795	155.012.010
Impuestos		18.275.729	19.019.864	29.041.588	39.443.178	54.254.204
Subtotal		33.940.639	35.322.605	53.934.377	73.251.617	100.757.807
Inversión Neta		- 17.437.612	8.020.566	- 7.469.773	- 6.113.970	- 11.860.316
Flujo de Caja Libre del período		16.503.028	43.343.171	46.464.604	67.137.646	88.897.490

Nota. Elaboración propia – proyección de flujo de caja

Indicadores financieros de rentabilidad

Se estima que los márgenes de utilidad tienen un incremento estable, aunque no son muy altos, se debe a la necesidad de impactar el mercado por medio de una estrategia agresiva de mercadeo, para esto se requiere un alto control de los costos, así mismo se tiene un alto rendimiento sobre el patrimonio y sobre los activos gracias al alto aprovechamiento de los recursos y de la baja estructura de costos, a continuación, se detallan las cifras:

Ilustración 41 Indicadores financieros

INDICADOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Margen de utilidad bruta	64,5%	65,5%	66,6%	67,7%	68,9%
Margen de Utilidad Operativa	8,5%	8,5%	12,3%	15,6%	19,8%
Margen de Utilidad Neta	4,3%	4,5%	7,2%	9,6%	12,6%
Rendimiento sobre el Patrimonio (ROE)	87,6%	51,0%	82,7%	88,3%	99,3%
Rendimiento sobre los Activos (ROA)	28,0%	22,9%	40,9%	50,7%	64,0%
Tasa interna de retorno	35,5%				
Periodo de recuperación	3,9 AÑOS				

Nota. Elaboración propia – estimación de indicadores financieros

La TIR proyecta un alto retorno, por lo que genera una alta atracción para los inversionistas, esto gracias a la escalabilidad de la empresa de acuerdo con el posicionamiento en el sector.

Dentro de la planeación estratégica, la dirección financiera es la encargada de ejercer el control sobre los costos y gastos donde se compare lo presupuestado con lo ejecutado. También cada tres meses con un análisis financiero detallado, tanto vertical como horizontal, estos sobre cada uno de los estados financieros, acompañada con sus respectivas razones financieras.

Fuentes de financiación

La financiación se divide por una parte en aporte de capital social y por otra, financiamiento bancario para capital de trabajo, a continuación, se detalla el valor a financiar y la amortización del crédito el cual tiene una tasa de interés proyectada del 18,5 % efectiva anual con los beneficios financieros presentados para Mipymes, el préstamo se solicitaría a 5 años con una cuota fija.

Ilustración 42 Inversiones

Total inversión	93.802.803
Aportes de los emprendedores	30.000.000
Prestamo a solicitar	63.802.803

AMORTIZACION CREDITO				
Periodo	Interés	Capital	Cuota	Saldo
0				63.802.803
1	11.803.518	8.830.741	20.634.259	54.972.062
2	10.169.831	10.464.428	20.634.259	44.507.634
3	8.233.912	12.400.347	20.634.259	32.107.288
4	5.939.848	14.694.411	20.634.259	17.412.877
5	3.221.382	17.412.877	20.634.259	0

Nota. Elaboración propia – proyección de inversiones y amortización crédito

Evaluación financiera

Los supuestos económicos denotan que el proyecto es rentable, sostenible y atractivo, la generación de valor responde a una estructura de crecimiento y alta escalabilidad, la ganancia de utilidades desde el año uno indica una operación eficiente lo que requiere que se haga un control estricto de los gastos y costos, aunque estos sean relativamente bajos gracias a la estructura plana, servicios tercerizados y enfoque digital.

Es importante tener en cuenta un alto cuidado con el cumplimiento de las obligaciones financieras y mantener una generación de liquidez que permita solventar la operación y si es posible realizar abonos adelantados a deuda.

Finalmente, se debe tener en cuenta que la escalabilidad del proyecto depende del éxito que se tenga en el posicionamiento de marca y el cumplimiento de la propuesta de valor de la empresa.

Enfoque hacia la Sostenibilidad

Triple Lente Contable es una empresa con propósito con la búsqueda de generar un impacto positivo en la sociedad, en el ambiente y la economía, alineado con los objetivos de desarrollo sostenible y las buenas prácticas de responsabilidad social empresarial. Así mismo hace parte de los pilares fundamentales de la compañía la sostenibilidad en su estrategia, operación, servicios a prestar y en la cultura organizacional.

El propósito de Triple Lente Contable no solo surge como respuesta a una tendencia global sino a una necesidad sentida para que los profesionales comprendan y puedan responder a los desafíos que se presentan en los mercados y se pueda impactar adicionalmente a los empresarios y MiPymes de Colombia.

En la dimensión social se impactará al desarrollo humano de la población objetivo, en la búsqueda de construcción de comunidad y tejido social del gremio contable democratizando el acceso a la educación de calidad con formación con enfoque ético, sostenible, equitativo y legal, aportando a los ODS 4 educación de calidad, ODS 10 reducción de desigualdades y ODS 8 trabajo decente y crecimiento económico.

En la dimensión ambiental se busca promover la conciencia de la importancia de hacer visible y revelar de los impactos ambientales del entorno empresarial, integrando temáticas como contabilidad ambiental, reportes de ESG y economía circular en los contenidos formativos, aportando a los ODS 12 producción y consumo responsables y ODS 13 acción por el clima.

En la dimensión económica se genera valor agregado para los usuarios, la propia empresa y el entorno empresarial, por medio de una estructura financiera eficiente y escalable por medio de ingresos recurrentes, alineada con prácticas de control y transparencia. Así mismo para el ecosistema, se genera un fortalecimiento a la empleabilidad y reduce las barreras de acceso a la información, aportando al ODS 8 trabajo decente y crecimiento económico y ODS 9 Industria, innovación e infraestructura.

En la dimensión de gobernanza se direccionará bajo principios de ética, transparencia, participación y responsabilidad social empresarial; por medio de una empresa ágil con comunicación abierta, promoción de la cultura organizacional basada en el propósito, los valores y la coherencia, así como el compromiso con la mejora continua y el aprovechamiento de las alianzas estratégicas.

En conclusión, el aporte hacia la sostenibilidad para Triple Lente Contable no es un componente adicional, ni un seguimiento de tendencias, es parte fundamental de los

principios de la organización, siendo no solo en una empresa educativa, sino en una empresa transformadora, que prepara a los profesionales del presente para liderar el futuro desde la ética, el conocimiento y la sostenibilidad.

Conclusiones

A partir del presente trabajo, el cual permite el diseño de un modelo de negocio innovador y pertinente para el sector contable colombiano, enfocado en la formación y actualización de profesionales en contabilidad y tributación con un enfoque integral en sostenibilidad, a lo largo del proceso investigativo y de validación se evidenció que el mercado colombiano presenta necesidades claras y no atendidas en esta materia, lo que sustenta la pertinencia y el potencial de la propuesta desarrollada.

En primer lugar, los resultados de la investigación de mercado permiten reconocer que existe una necesidad real en los profesionales contables respecto a la formación especializada en sostenibilidad. La encuesta aplicada a una muestra representativa de 157 personas vinculadas al sector contable arrojó datos contundentes: más del 80% de los encuestados manifestó no haber recibido ninguna capacitación en contabilidad y tributación con enfoque sostenible, mientras que un porcentaje superior al 90% expresó interés en acceder a este tipo de servicios. Asimismo, se identifican los principales dolores del público objetivo, entre los que se destacan los constantes cambios normativos, la falta de actualización profesional y la carencia de formación en sostenibilidad. Estos hallazgos demuestran que el sector contable colombiano enfrenta importantes vacíos en materia de formación continua y que existe un mercado potencial amplio, con altas expectativas y disposición hacia iniciativas propuestas.

Por otro lado, realizar un modelo de negocio que cuente con un diseño de un modelo híbrido, flexible y escalable, que combine la capacitación virtual, presencial y contenidos digitales exclusivos, responde a los gustos y preferencias identificadas en los diferentes segmentos de usuarios, los cuales se han diferenciado por experiencia, edad y hábitos de formación. Cabe resaltar que, la inclusión transversal de la sostenibilidad como eje de la propuesta de valor representa un diferenciador estratégico alineado con los Objetivos de Desarrollo Sostenible y los retos globales del sector contable.

Cabe destacar que este modelo no solo responde a las necesidades formativas de los profesionales contables, sino que también genera un valor agregado para las empresas, especialmente las micro, pequeñas y medianas empresas del país, al contribuir al fortalecimiento de la competitividad, la transparencia y el cumplimiento de estándares internacionales en materia social, ambiental y económica. La propuesta de valor incluye no solo la entrega de contenidos actualizados y de calidad, sino también la

generación de comunidad, el acompañamiento permanente y la posibilidad de que los usuarios se conviertan en agentes de cambio en las organizaciones y personas que asesoran.

Desde el punto de vista técnico y organizacional, se estructuró un modelo de negocio eficiente, basado en el uso intensivo de tecnología, que permite minimizar los costos fijos y maximizar el alcance de los servicios ofrecidos. La estructura organizacional semiplana favorece la flexibilidad, la toma de decisiones ágil y la optimización de recursos. En cuanto a los aspectos financieros, el análisis proyecta un escenario favorable para la viabilidad y rentabilidad del negocio, con utilidades desde el primer año, crecimiento sostenido en ventas y márgenes de rentabilidad atractivos, gracias a una estructura de costos eficiente y a una estrategia comercial fundamentada en el inbound marketing y en alianzas estratégicas.

Finalmente, los resultados de la investigación y la validación del modelo de negocio confirman que la formación en sostenibilidad no solo impacta positivamente en la trayectoria de los profesionales contables, sino que contribuye al cumplimiento de los compromisos de sostenibilidad empresarial, mejora la transparencia de la información y aporta al desarrollo de un entorno empresarial más ético y responsable.

A partir del análisis de los resultados obtenidos, de la validación del modelo de negocio con actores clave del sector y de la revisión de las tendencias globales, se puede afirmar que **Triple Lente Contable SAS** se presenta como una solución innovadora, pertinente y sostenible que responde de manera efectiva a las necesidades del sector contable colombiano. El modelo no solo permite cerrar brechas en materia de formación y sostenibilidad, sino que también contribuye al desarrollo empresarial sostenible, al fortalecimiento de las competencias profesionales y al cumplimiento de los desafíos globales en materia social, económica y ambiental.

En conclusión, el modelo de negocio de Triple Lente Contable se presenta como una solución innovadora, pertinente y viable que responde a las necesidades del sector contable colombiano, contribuyendo al fortalecimiento profesional, al desarrollo empresarial sostenible y al cumplimiento de los desafíos globales en materia social, económica y ambiental.

Referencias

- Araque, D., & Muñoz, A. (2022). *Análisis de la propuesta para la actualización del código de ética del contador por parte del Consejo Técnico de Contaduría Pública*.
<http://repositorio.uan.edu.co/handle/123456789/7664>
- Botes, V., Low, M., & Chapman, J. (2014). *Is accounting education sufficiently sustainable? Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*, 5(1), 95–124. <https://doi.org/10.1108/SAMPJ-11-2012-0041>
- Brundtland, G. H. (1988). *Nuestro futuro común*. Alianza Editorial.
- Caro, J. C. (2011). *Contabilidad ambiental. Ventajas del desarrollo sustentable*. EDICON
- Cervera, C., & Cervera, C. (2022). Contaduría pública: ¿por qué ha disminuido el interés de los jóvenes colombianos de estudiarla? *Actualícese*. https://actualicese.com/contaduria-publica-por-que-ha-disminuido-el-interes-de-los-jovenes-colombianos-de-estudiarla/?srsId=AfmBOopnh-CAq-4E3r7fjXM6pn7FW4_c-D9EyCgTB5js6t5PV2jXKsl
- Cohen, R., & Swerdlik, M. (2001). *Pruebas y evaluación psicológicas: Introducción a las pruebas y a la medición* (4.ª ed.). McGraw-Hill.
- Creswell, J. W., & Plano Clark, V. L. (2011). *Designing and conducting mixed methods research* (2.ª ed.). SAGE Publications.
- Domínguez López, M. C. (2023). *La tributación como motor para alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible en Colombia*. CEEF Blog, Departamento de Derecho Fiscal, Universidad Externado de Colombia. <https://ceef.uexternado.edu.co/la-tributacion-como-motor-para-alcanzar-los-objetivos-de-desarrollo-sostenible-en-colombia/>
- Escobar, J., & Cuervo, A. (2008). *Validez de contenido y juicio de expertos: Una aproximación a su utilización*. *Avances en Medición*, Volumen 6, 27–36.
- European Commission. (2025). *Corporate sustainability reporting*. https://finance.ec.europa.eu/capital-markets-union-and-financial-markets/company-reporting-and-auditing/company-reporting/corporate-sustainability-reporting_en?prefLang=es&etrans=es#legislationDigital.

- González, C., Puerta, V., & Chamorro, C. (2021). *Principales retos de la profesión contable desde las perspectivas económica, digital y científica*. Revista Visión Contable. <https://doi.org/10.24142/rvc.n24a3>
- Granados Niebles, M., Velasquez Vargas, G., & Estrada Echeverry, A. (2022). *El impacto de las campañas de inbound marketing y growth hacking en las nuevas generaciones milenial de consumidores en Colombia*. *Ad-Gnosis*, 11(11), 1-11. <https://doi.org/10.21803/adgnosis.11.11.529>
- GRI/UN Global Compact. (2018). *Integrating the SDGs in corporate reporting: A practical guide*. <https://sdgs.un.org/documents/griun-global-compact-integrating-sdgs-corporate-reporting-practical-guide-34073>
- Guest, G., Bunce, A., & Johnson, L. (2006). *How many interviews are enough? An experiment with data saturation and variability*. *Field Methods*, 18(1), 59–82. <https://doi.org/10.1177/1525822X05279903>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6.ª ed.). McGraw-Hill Education.
- IFAC. (2017). *The accountancy profession: Playing a positive role in fighting corruption*. <https://www.ifac.org/knowledge-gateway/discussion/accountancy-profession-playing-positive-role-fighting-corruption>
- Infante, V. & Breijo, T. (2017). *Mirada histórica al proceso de Capacitación en el Mundo*. (2017). Mendive. *Revista de Educación*, 15(1), 57-64
- Joyce, A., & Paquin, R. (2016). *The triple layered business model canvas: A tool to design more sustainable business models*. *Journal of Cleaner Production*, 135, 1474–1486. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2016.06.067>.
- Kotler, P., & Keller, K. (2016). *Marketing management* (15.ª ed.). Pearson.
- Londoño, T. I., Ramos, J. A., & Berrocal, M. D. J. (2024). *La contabilidad ambiental como herramienta fundamental para el desarrollo sostenible* [Ensayo de profundización, Universidad Cooperativa de Colombia].
- Lozano, J., Bustos, M., Meneses, Y., & Chara, L. (2022). *Mercado laboral de los contadores públicos recién egresados en Villavicencio-Meta y la teoría del cuadrante de flujo de dinero*. *El Ágora USB*, 22(1), 263–280. <https://doi.org/10.21500/16578031.4764>

- Ministerio de Educación Nacional (2005). *Junta Central de Contadores*. <https://www.mineducacion.gov.co/1621/article-85395.html>
- O. eCommerce Y. T. (2017). *El gran libro del comercio electrónico*. Bubok Publishing S.L
- Osterwalder, A., Pigneur, Y., Vázquez, L., & Clark, T. (2011). *Generación de modelos de negocio: un manual para visionarios, revolucionarios y retadores* (14. Ed.). Deusto.
- Rodríguez, M., & Martínez, I. (2016). *Historia de la educación contable en Colombia: la aparición de las primeras escuelas y facultades de Contabilidad*. Revista Activos, Volumen 14(26), 101-122
- Salcedo, L. (2023). “¿Cómo se están preparando la profesión contable y las entidades del sector público en Colombia para el reporte de sostenibilidad?” [Webinar]. Price Waterhouse Coopers (PwC) & la Contaduría General de la Nación (CGN).
- Sarmiento, L. (2020). “El milagro” económico colombiano. Desde Abajo.
- Statista. (2025). *Average inflation rate in Colombia 1980–2030*. <https://www.statista.com/statistics/369121/inflation-rate-in-colombia/>
- Steffens, G. (2017). *El análisis PESTEL: Asegure la continuidad de su negocio* (M. Sánchez Hidalgo, Trad.). Titivilus.
- Universidad Externado de Colombia. (2018). *Análisis de la Contaduría Pública en Colombia: resultados de la encuesta nacional*. <https://www.uexternado.edu.co/contaduria-publica/la-contaduria-publica-es-una-profesion-subvalorada-en-colombia/>
- Uribe D., & Mendoza, L. (2022). *Del perfil profesional a las competencias del contador público*. I+D Revista De Investigaciones, 17(2), 7–19. <https://doi.org/10.33304/revinv.v17n2-2022001>

Anexos

Proyecto de Grado – Validación idea de negocio

* Indica que la pregunta es obligatoria

Somos estudiantes de la Maestría de Administración de Empresas de la Universidad Ean, este cuestionario tiene como finalidad conocer las necesidades, expectativas y preferencias de las personas en relación con la capacitación en aspectos contables y tributarios con enfoque en sostenibilidad. Agradecemos su tiempo y respuestas.

Autorización para el tratamiento de datos personales

De conformidad con la Ley 1581 de 2012 sobre Protección de Datos Personales en Colombia, le informamos que los datos proporcionados en este cuestionario serán tratados con estricta confidencialidad y utilizados únicamente para fines de análisis de mercado con fines educativos.

1. Al continuar con la encuesta, usted autoriza expresamente el tratamiento de sus datos personales conforme a lo establecido en la presente autorización. *

Marca solo un óvalo.

- Acepto el tratamiento de mis datos personales conforme a lo expuesto.
- No acepto (en este caso, no podrá continuar con la encuesta).

2. Nombre completo

3. Registro de correo electrónico *

4. ¿En qué rango de edad te encuentras? *

Marca solo un óvalo.

- 18 años a 24 años
- 25 años a 34 años
- 35 años a 44 años
- 45 años a 54 años
- Mas de 54

5. ¿Cuál es su rol dentro de la profesión contable? (Pregunta de única respuesta) *

Marca solo un óvalo.

- Contador público
- Socio o empleado en una firma de contadores Pymes
- Otros: _____

6. Sector en el que se desempeña *

7. ¿Cuántos años de experiencia tiene en el sector contable? (Pregunta de única respuesta) *

Marca solo un óvalo.

- Menos de 1 año
- 1 - 3 años
- 4 - 6 años
- Más de 6 años

8. ¿En qué ciudad o región ejerce principalmente su actividad profesional? (Pregunta * de única respuesta)

Marca solo un óvalo.

- Bogotá
- Medellín
- Otros: _____

9. ¿Con qué frecuencia busca actualizarse en temas contables y tributarios? *
- (Pregunta de única respuesta)

Marca solo un óvalo.

- Mensualmente
- Trimestralmente
- Semestralmente
- Anualmente
- No busco actualizaciones frecuentes

10. ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta en su ejercicio profesional? *
- (Pregunta de respuesta múltiple)

Selecciona todas las opciones que correspondan.

- Cambios constantes en normativas
- Falta de capacitación en sostenibilidad contable
- Adopción de nuevas tecnologías
- Competencia en el mercado
- Otros: _____

11. ¿Ha recibido alguna capacitación sobre contabilidad y tributación con enfoque en sostenibilidad? (Pregunta de única respuesta) *

Marca solo un óvalo.

Sí

No

12. En una escala del 1 al 5, donde 1 es "Menos favorito" y 5 es "El favorito" ¿Cuál es su preferencia de acuerdo al formato de capacitación? *

Marca solo un óvalo por fila.

	1	2	3	4	5
Presencial	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Virtual en vivo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Virtual pregrabada	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Híbrida (presencial + virtual)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

13. ¿Qué aspectos le interesan más dentro de una capacitación en contabilidad sostenible? (Seleccione hasta 3 opciones - Pregunta de respuesta múltiple) *

Selecciona todas las opciones que correspondan.

Aplicación de normas contables sostenibles (IFRS S1, IFRS S2)

Evaluación de impacto ambiental y social en la contabilidad

Estrategias fiscales para empresas sostenibles

Reportes de sostenibilidad

Otros: _____

14. ¿Qué modelo de pago prefiere para acceder a una capacitación especializada en contabilidad y sostenibilidad? (Pregunta de única respuesta) *

Marca solo un óvalo.

- Suscripción mensual con acceso continuo a nuevos contenidos
- Pago único por curso o capacitación específica
- Plan de pagos fraccionados
- Otros: _____

15. ¿Qué características considera más importantes en una capacitación? (Pregunta de respuesta múltiple) *

Selecciona todas las opciones que correspondan.

- Contenido actualizado y práctico
- Certificación
- Flexibilidad en horarios
- Interacción con expertos
- Otros: _____

16. ¿A través de qué canales suele buscar capacitaciones y actualizaciones profesionales? (Pregunta de respuesta múltiple) *

Selecciona todas las opciones que correspondan.

- Redes sociales (LinkedIn, Facebook, Instagram)
- Sitios web especializados
- Universidades y entidades académicas
- Recomendaciones de colegas
- Otros: _____

17. ¿Qué tan probable sería su participación en una capacitación enfocada en contabilidad sostenible? (Pregunta de única respuesta) *

Marca solo un óvalo.

- Nada probable
- Poco probable
- Moderadamente probable
- Muy probable
- Prácticamente seguro

18. ¿Qué formato le resultaría más atractivo para este tipo de capacitaciones? (Pregunta de única respuesta) *

Marca solo un óvalo.

- Cursos cortos (1 - 2 días)
- Programas extensivos (1 - 3 meses)
- Suscripción a contenidos periódicos
- Talleres interactivos con casos prácticos
- Otros: _____

19. ¿Estaría interesado en formar parte de una comunidad contable enfocada en sostenibilidad para intercambiar conocimientos y experiencias? (Pregunta de única respuesta) *

Marca solo un óvalo.

- Sí
- No

20. ¿Qué lo motivaría a inscribirse en una capacitación de este tipo? (Pregunta de respuesta múltiple) *

Selecciona todas las opciones que correspondan.

- Beneficios en mi desarrollo profesional
- Por interés en el tema
- Mayor competitividad laboral
- Otros: _____

21. ¿Le gustaría recibir más información sobre futuras capacitaciones en este tema? (Pregunta de única respuesta) *

Marca solo un óvalo.

- Sí, por correo electrónico
- Sí, por WhatsApp
- No

¡Gracias por su tiempo!

Google no creó ni aprobó este contenido.

Google Formularios

VALIDACIÓN INSTRUMENTO DE MEDICIÓN - V DE AIKEN
Formulario de Validación del Instrumento de Encuesta para el Proyecto Triple Lente Contable

Nombre del Evaluador: Leydy Tatiana Quintero Garcia	Cargo del evaluador: Staff de Auditoria - Contadora Publica Magister en Finanzas	Fecha de aplicación: 28/02/2025
---	--	---------------------------------

INSTRUCCIONES: Para validar el instrumento de diagnóstico requerido en el presente estudio, se han identificado una serie de variables y un grupo preguntas que las describen. Califique cada una de las preguntas formuladas siendo **1**

Tipo	Variable(s)	# Preg.	Descripción pregunta	CLARIDAD	PERTINENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES
Sección 1: Datos sociodemográficos							
	Edad (categoría ordinal).	1	¿En qué rango de edad te encuentras? 18 años a 24 años 25 años a 34 años 35 años a 44 años 45 años a 54 años Mas de 54	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
	Rol profesional (categoría nominal).	2	¿Cuál es su rol dentro de la profesión contable? (Pregunta de única respuesta) Contador público Socio o empleado en una firma de contadores Pymes Otro (especifique cual): _____	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
	Años de experiencia (categoría ordinal).	3	¿Cuántos años de experiencia tiene en el sector contable? (Pregunta de única respuesta) Menos de 1 año 1 - 3 años 4 - 6 años Más de 6 años	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
	Ciudad o región (categoría nominal).	4	¿En qué ciudad o región ejerce principalmente su actividad profesional? (Pregunta de única respuesta) Bogotá Medellín Otra (¿Cuál?): _____	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
Sección 2: Hábitos y necesidades del usuario							
	Frecuencia de actualización (categoría ordinal).	6	¿Con qué frecuencia busca actualizarse en temas contables y tributarios? (Pregunta de única respuesta) Mensualmente Trimestralmente Semestralmente Anualmente No busco actualizaciones frecuentes	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
	Desafíos profesionales (múltiple respuesta nominal).	7	¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta en su ejercicio profesional? (Pregunta de respuesta múltiple) Cambios constantes en normativas Falta de capacitación en sostenibilidad contable Adopción de nuevas tecnologías Competencia en el mercado Otro (especifique): _____	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
	Formación previa en sostenibilidad (dicotómica)	8	¿Ha recibido alguna capacitación sobre contabilidad y tributación con enfoque en sostenibilidad? (Pregunta de única respuesta) Sí No	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
Sección 3: Preferencias e intereses del usuario							
	Preferencia por formato de capacitación (escala Likert).	9	En una escala del 1 al 5, donde 1 es "Menos favorito" y 5 es "El favorito" ¿Cuál es su preferencia de acuerdo al formato de capacitación? Presencial <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 Virtual en vivo <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 Virtual pregrabada <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 Híbrida (presencial + virtual) <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
	Intereses específicos en capacitación (múltiple respuesta nominal).	10	¿Qué aspectos le interesan más dentro de una capacitación en contabilidad sostenible? (Seleccione hasta 3 opciones - Pregunta de respuesta múltiple) Aplicación de normas contables sostenibles (IFRS S1, IFRS S2) Evaluación de impacto ambiental y social en la contabilidad Estrategias fiscales para empresas sostenibles Reportes de sostenibilidad Otro (especifique): _____	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
	Modelo de pago preferido (categoría nominal).	11	¿Qué modelo de pago prefiere para acceder a una capacitación especializada en contabilidad y sostenibilidad? (Pregunta de única respuesta) Suscripción mensual con acceso continuo a nuevos contenidos Pago único por curso o capacitación específica Plan de pagos fraccionados Otro (¿Cuál?): _____	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
	Características importantes en capacitación (múltiple respuesta nominal).	12	¿Qué características considera más importantes en una capacitación? (Pregunta de respuesta múltiple) Contenido actualizado y práctico Certificación Flexibilidad en horarios Interacción con expertos Otro (especifique): _____	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
	Canales de búsqueda de capacitación (múltiple respuesta nominal).	13	¿A través de qué canales suele buscar capacitaciones y actualizaciones profesionales? (Pregunta de respuesta múltiple) Redes sociales (LinkedIn, Facebook, Instagram) Sitios web especializados Universidades y entidades académicas Recomendaciones de colegas Otro (especifique): _____	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
	Probabilidad de participación (escala Likert).	14	¿Qué tan probable sería su participación en una capacitación enfocada en contabilidad sostenible? (Pregunta de única respuesta) Nada probable Poco probable Moderadamente probable Muy probable Prácticamente seguro	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
	Formato atractivo de capacitación (categoría nominal).	15	¿Qué formato le resultaría más atractivo para este tipo de capacitaciones? (Pregunta de única respuesta) Cursos cortos (1 - 2 días) Programas extensivos (1 - 3 meses) Suscripción a contenidos periódicos Talleres interactivos con casos prácticos Otro _____	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar

Interés en comunidad contable sostenible (dicotómica).	16	¿Estaría interesado en formar parte de una comunidad contable enfocada en sostenibilidad para intercambiar conocimientos y experiencias? (Pregunta de única respuesta) Sí No	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
Sección 4: Motivación del usuario			CLARIDAD	PERTINENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES
Motivaciones de inscripción (múltiple respuesta nominal).	17	¿Qué lo motivaría a inscribirse en una capacitación de este tipo? (Pregunta de respuesta múltiple) Beneficios en mi desarrollo profesional Por interés en el tema Mayor competitividad laboral Otro (especifique): _____	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
Interés en recibir información (categoría nominal)	18	¿Le gustaría recibir más información sobre futuras capacitaciones en este tema? (Pregunta de única respuesta) Sí, por correo electrónico Sí, por WhatsApp No	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar

VALIDACIÓN INSTRUMENTO DE MEDICIÓN - V DE AIKEN

Formulario de Validación del Instrumento de Encuesta para el Proyecto Triple Lente Contable

Nombre del Evaluador: Nidia Edith Mora Garcia	Cargo del evaluador: Asesor Independiente - Contador Público Especialista en Gerencia Tributaria	Fecha de aplicación: 28/2/2025
---	--	--------------------------------

INSTRUCCIONES: Para validar el instrumento de diagnóstico requerido en el presente estudio, se han identificado una serie de variables y un grupo preguntas que las describen. Califique cada una de las preguntas formuladas siendo **1**

Tipo	Variable(s)	# Preg.	Descripción pregunta	CLARIDAD	PERTINENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES
Sección 1: Datos sociodemográficos							
	Edad (categoría ordinal).	1	¿En qué rango de edad te encuentras? 18 años a 24 años 25 años a 34 años 35 años a 44 años 45 años a 54 años Mas de 54	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
	Rol profesional (categoría nominal).	2	¿Cuál es su rol dentro de la profesión contable? (Pregunta de única respuesta) Contador público Socio o empleado en una firma de contadores Pymes Otro (especifique cual): _____	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
	Años de experiencia (categoría ordinal).	3	¿Cuántos años de experiencia tiene en el sector contable? (Pregunta de única respuesta) Menos de 1 año 1 - 3 años 4 - 6 años Más de 6 años	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
	Ciudad o región (categoría nominal).	4	¿En qué ciudad o región ejerce principalmente su actividad profesional? (Pregunta de única respuesta) Bogotá Medellín Otra (¿Cuál?): _____	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
Sección 2: Hábitos y necesidades del usuario							
	Frecuencia de actualización (categoría ordinal).	6	¿Con qué frecuencia busca actualizarse en temas contables y tributarios? (Pregunta de única respuesta) Mensualmente Trimestralmente Semestralmente Anualmente No busco actualizaciones frecuentes	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
	Desafíos profesionales (múltiple respuesta nominal).	7	¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta en su ejercicio profesional? (Pregunta de respuesta múltiple) Cambios constantes en normativas Falta de capacitación en sostenibilidad contable Adopción de nuevas tecnologías Competencia en el mercado Otro (especifique): _____	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
	Formación previa en sostenibilidad (dicotómica)	8	¿Ha recibido alguna capacitación sobre contabilidad y tributación con enfoque en sostenibilidad? (Pregunta de única respuesta) Sí No	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
Sección 3: Preferencias e intereses del usuario							
	Preferencia por formato de capacitación (escala Likert).	9	En una escala del 1 al 5, donde 1 es "Menos favorito" y 5 es "El favorito" ¿Cuál es su preferencia de acuerdo al formato de capacitación? Presencial <input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 Virtual en vivo <input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 Virtual pregrabada <input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 Híbrida (presencial + virtual) <input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
	Intereses específicos en capacitación (múltiple respuesta nominal).	10	¿Qué aspectos le interesan más dentro de una capacitación en contabilidad sostenible? (Seleccione hasta 3 opciones - Pregunta de respuesta múltiple) Aplicación de normas contables sostenibles (IFRS S1, IFRS S2) Evaluación de impacto ambiental y social en la contabilidad Estrategias fiscales para empresas sostenibles Reportes de sostenibilidad Otro (especifique): _____	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
	Modelo de pago preferido (categoría nominal).	11	¿Qué modelo de pago prefiere para acceder a una capacitación especializada en contabilidad y sostenibilidad? (Pregunta de única respuesta) Suscripción mensual con acceso continuo a nuevos contenidos Pago único por curso o capacitación específica Plan de pagos fraccionados Otro (¿Cuál?): _____	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
	Características importantes en capacitación (múltiple respuesta nominal).	12	¿Qué características considera más importantes en una capacitación? (Pregunta de respuesta múltiple) Contenido actualizado y práctico Certificación Flexibilidad en horarios Interacción con expertos Otro (especifique): _____	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
	Canales de búsqueda de capacitación (múltiple respuesta nominal).	13	¿A través de qué canales suele buscar capacitaciones y actualizaciones profesionales? (Pregunta de respuesta múltiple) Redes sociales (LinkedIn, Facebook, Instagram) Sitios web especializados Universidades y entidades académicas Recomendaciones de colegas Otro (especifique): _____	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
	Probabilidad de participación (escala Likert).	14	¿Qué tan probable sería su participación en una capacitación enfocada en contabilidad sostenible? (Pregunta de única respuesta) Nada probable Poco probable Moderadamente probable Muy probable Prácticamente seguro	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
	Formato atractivo de capacitación (categoría nominal).	15	¿Qué formato le resultaría más atractivo para este tipo de capacitaciones? (Pregunta de única respuesta) Cursos cortos (1 - 2 días) Programas extensivos (1 - 3 meses) Suscripción a contenidos periódicos Talleres interactivos con casos prácticos Otro _____	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar

Interés en comunidad contable sostenible (dicotómica).	16	¿Estaría interesado en formar parte de una comunidad contable enfocada en sostenibilidad para intercambiar conocimientos y experiencias? (Pregunta de única respuesta) Sí No	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
Sección 4: Motivación del usuario			CLARIDAD	PERTINENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES
Motivaciones de inscripción (múltiple respuesta nominal).	17	¿Qué lo motivaría a inscribirse en una capacitación de este tipo? (Pregunta de respuesta múltiple) Beneficios en mi desarrollo profesional Por interés en el tema Mayor competitividad laboral Otro (especifique): _____	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
Interés en recibir información (categoría nominal)	18	¿Le gustaría recibir más información sobre futuras capacitaciones en este tema? (Pregunta de única respuesta) Sí, por correo electrónico Sí, por WhatsApp No	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar

VALIDACIÓN INSTRUMENTO DE MEDICIÓN - V DE AIKEN

Formulario de Validación del Instrumento de Encuesta para el Proyecto Triple Lente Contable

Nombre del Evaluador: Yolima Cruz Pinzón	Cargo del evaluador: Rectora Colegio - Administradora de Empresas Especialista en Instituciones Jurídico Políticas	Fecha de aplicación: 1/3/2025
--	--	-------------------------------

INSTRUCCIONES: Para validar el instrumento de diagnóstico requerido en el presente estudio, se han identificado una serie de variables y un grupo preguntas que las describen. Califique cada una de las preguntas formuladas siendo **1**

Tipo	Variable(s)	# Preg.	Descripción pregunta	CLARIDAD	PERTINENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES
Sección 1: Datos sociodemográficos							
	Edad (categoría ordinal).	1	¿En qué rango de edad te encuentras? 18 años a 24 años 25 años a 34 años 35 años a 44 años 45 años a 54 años Mas de 54	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
	Rol profesional (categoría nominal).	2	¿Cuál es su rol dentro de la profesión contable? (Pregunta de única respuesta) Contador público Socio o empleado en una firma de contadores Pymes Otro (especifique cual): _____	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
	Años de experiencia (categoría ordinal).	3	¿Cuántos años de experiencia tiene en el sector contable? (Pregunta de única respuesta) Menos de 1 año 1 - 3 años 4 - 6 años Más de 6 años	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
	Ciudad o región (categoría nominal).	4	¿En qué ciudad o región ejerce principalmente su actividad profesional? (Pregunta de única respuesta) Bogotá Medellín Otra (¿Cuál?): _____	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
Sección 2: Hábitos y necesidades del usuario							
	Frecuencia de actualización (categoría ordinal).	6	¿Con qué frecuencia busca actualizarse en temas contables y tributarios? (Pregunta de única respuesta) Mensualmente Trimestralmente Semestralmente Anualmente No busco actualizaciones frecuentes	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
	Desafíos profesionales (múltiple respuesta nominal).	7	¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta en su ejercicio profesional? (Pregunta de respuesta múltiple) Cambios constantes en normativas Falta de capacitación en sostenibilidad contable Adopción de nuevas tecnologías Competencia en el mercado Otro (especifique): _____	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
	Formación previa en sostenibilidad (dicotómica)	8	¿Ha recibido alguna capacitación sobre contabilidad y tributación con enfoque en sostenibilidad? (Pregunta de única respuesta) Sí No	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
Sección 3: Preferencias e intereses del usuario							
	Preferencia por formato de capacitación (escala Likert).	9	En una escala del 1 al 5, donde 1 es "Menos favorito" y 5 es "El favorito" ¿Cuál es su preferencia de acuerdo al formato de capacitación? Presencial <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 Virtual en vivo <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 Virtual pregrabada <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 Híbrida (presencial + virtual) <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
	Intereses específicos en capacitación (múltiple respuesta nominal).	10	¿Qué aspectos le interesan más dentro de una capacitación en contabilidad sostenible? (Seleccione hasta 3 opciones - Pregunta de respuesta múltiple) Aplicación de normas contables sostenibles (IFRS S1, IFRS S2) Evaluación de impacto ambiental y social en la contabilidad Estrategias fiscales para empresas sostenibles Reportes de sostenibilidad Otro (especifique): _____	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
	Modelo de pago preferido (categoría nominal).	11	¿Qué modelo de pago prefiere para acceder a una capacitación especializada en contabilidad y sostenibilidad? (Pregunta de única respuesta) Suscripción mensual con acceso continuo a nuevos contenidos Pago único por curso o capacitación específica Plan de pagos fraccionados Otro (¿Cuál?): _____	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
	Características importantes en capacitación (múltiple respuesta nominal).	12	¿Qué características considera más importantes en una capacitación? (Pregunta de respuesta múltiple) Contenido actualizado y práctico Certificación Flexibilidad en horarios Interacción con expertos Otro (especifique): _____	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
	Canales de búsqueda de capacitación (múltiple respuesta nominal).	13	¿A través de qué canales suele buscar capacitaciones y actualizaciones profesionales? (Pregunta de respuesta múltiple) Redes sociales (LinkedIn, Facebook, Instagram) Sitios web especializados Universidades y entidades académicas Recomendaciones de colegas Otro (especifique): _____	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
	Probabilidad de participación (escala Likert).	14	¿Qué tan probable sería su participación en una capacitación enfocada en contabilidad sostenible? (Pregunta de única respuesta) Nada probable Poco probable Moderadamente probable Muy probable Prácticamente seguro	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
	Formato atractivo de capacitación (categoría nominal).	15	¿Qué formato le resultaría más atractivo para este tipo de capacitaciones? (Pregunta de única respuesta) Cursos cortos (1 - 2 días) Programas extensivos (1 - 3 meses) Suscripción a contenidos periódicos Talleres interactivos con casos prácticos Otro _____	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar

Interés en comunidad contable sostenible (dicotómica).	16	¿Estaría interesado en formar parte de una comunidad contable enfocada en sostenibilidad para intercambiar conocimientos y experiencias? (Pregunta de única respuesta) Sí No	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
Sección 4: Motivación del usuario			CLARIDAD	PERTINENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES
Motivaciones de inscripción (múltiple respuesta nominal).	17	¿Qué lo motivaría a inscribirse en una capacitación de este tipo? (Pregunta de respuesta múltiple) Beneficios en mi desarrollo profesional Por interés en el tema Mayor competitividad laboral Otro (especifique): _____	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar
Interés en recibir información (categoría nominal)	18	¿Le gustaría recibir más información sobre futuras capacitaciones en este tema? (Pregunta de única respuesta) Sí, por correo electrónico Sí, por WhatsApp No	1	1	1	De acuerdo con la pertinencia de pregunta a desarrollar

BIENVENIDO A LA SIMULACIÓN FINANCIERA BÁSICA DE TU MODELO DE NEGOCIO.

ANTES DE DIGITAR LA INFORMACIÓN EN ESTE SIMULADOR, TEN EN CUENTA QUE:

1. SOLO SE PODRÁN MODIFICAR LAS CELDAS RESALTAS CON COLOR AZUL.

2. REvisa los comentarios de las celdas, te darán claves para el correcto diligenciamiento de la información.

3. LOS ESTADOS FINANCIEROS SE ELABORAN DE FORMA AUTÓMATICA Y NO REQUIEREN NINGUNA INTERVENCIÓN DEL EMPRENDEDOR.

PROYECCIÓN DE VENTAS Y PREMISAS

INFRAESTRUCTURA Y GASTOS

INVERSIÓN TOTAL Y FINANCIACIÓN

ESTADOS FINANCIEROS

RESULTADOS DE LA SIMULACIÓN



Desarrollado por: Magíster Mauricio Reyes Giraldo.
Docente Asociado Universidad Univerisidad -EAN.
contacto: dmreyes@ean.edu.co - @dmreyesg

TUTORIAL

INGRESOS/VENTAS DEL PRIMER AÑO

NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO	CANTIDADES	PRECIO DE VENTA UNITARIO SIN IVA		INGRESOS TOTALES	AÑO:	CRECIMIENTO PORCENTUAL EN VTAS (CANTIDADES)			
		IVA	SIN IVA			2027	2028	2029	2030
Capacitaciones contable y tributaria con enfotque en sostenibilidad	720,00	\$	200.000,00	\$ 144.000.000		1,0%	2,0%	3,0%	4,0%
Suscripcion anual pagina web	2.000,00	\$	180.000,00	\$ 360.000.000		1,0%	2,5%	4,0%	6,8%
Encuentros de comunidad contable	400,00	\$	280.000,00	\$ 112.000.000		1,5%	1,8%	2,0%	2,5%
		\$		\$ -		0%	0%	0%	0%
		\$		\$ -		0%	0%	0%	0%
		\$		\$ -		0%	0%	0%	0%
		\$		\$ -		0%	0%	0%	0%
		\$		\$ -		0%	0%	0%	0%
		\$		\$ -		0%	0%	0%	0%
		\$		\$ -		0%	0%	0%	0%
TOTAL		\$		\$ 616.000.000					100%

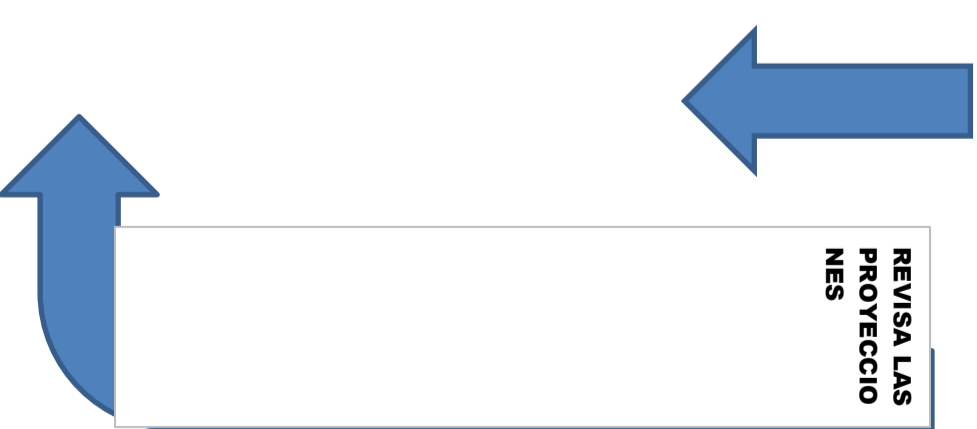
COSTOS DE CADA PRODUCTO O SERVICIO

NOMBRE DEL PRODUCTO SERVICIO	CANTIDADES	COSTO UNITARIO DEL PDTO O SERVICIO		COSTOS TOTALES	AÑO:	CRECIMIENTO PORCENTUAL EN VTAS (CANTIDADES)			
		IVA	SIN IVA			2027	2028	2029	2030
Capacitaciones contable y tributaria coi	720	\$	127.777,78	\$ 92.000.000		42%			
Suscripcion anual pagina web	2000	\$	31.400,00	\$ 62.800.000		29%			
Encuentros de comunidad contable	400	\$	160.000,00	\$ 64.000.000		29%			
	0	\$		\$ -		0%			
	0	\$		\$ -		0%			
	0	\$		\$ -		0%			
	0	\$		\$ -		0%			
	0	\$		\$ -		0%			
	0	\$		\$ -		0%			
	0	\$		\$ -		0%			
TOTAL		\$		\$ 218.800.000					100%

PROYECCIONES

AÑO	2026	2027	2028	2029	2030
VENTAS ANUALES	\$ 616.000.000,0	\$ 641.899.776,0	\$ 676.790.740,5	\$ 720.540.460,7	\$ 782.155.766,7
COSTOS ANUALES	\$ 218.800.000,0	\$ 221.308.000,0	\$ 225.921.380,0	\$ 232.687.865,6	\$ 242.876.801,2
MARGEN OPERATIVO	\$ 397.200.000,0	\$ 420.591.776,0	\$ 450.869.360,5	\$ 487.852.595,1	\$ 539.278.965,5

REVISA LAS PROYECCIONES



DEFINA LA INVERSIÓN INICIAL QUE REALIZARÁN PARA LA PUESTA EN MARCHA DEL NEGOCIO:

	INVERSIÓN INICIAL
TERRENOS	\$ -
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	\$ 7.500.000,00
MUEBLES Y ENSERES	\$ 22.500.000,00
EQUIPO DE OFICINA	\$ 2.500.000,00
EQUIPO DE TRANSPORTE	\$ -
FRANQUICIAS	\$ -
PATENTES /INV en INTANGIBLES	\$ 2.000.000,00
GASTOS DE PUESTA EN MARCHA	\$ 10.000.000,00
TOTAL INVERSIONES	\$ 44.500.000,00

VOLVER AL MENÚ

INCLUYA EN CADA CATEGORÍA LOS COSTOS Y GASTOS FIJOS DEL PRIMER AÑO, EN LOS QUE DEBERÁN INCURRIR PARA LA OPERACIÓN DEL NEGOCIO

NÓMINAS:

ADMINISTRATIVA: VALOR AÑO 1 \$ 100.970.142,00

VENTAS:

PRODUCCIÓN/SERVICIO: VALOR AÑO 1 \$ 160.143.489,60
TOTAL NÓMINAS \$ 261.113.631,60

PRESUPUESTO DEL MARKETING MIX
año de INICIO. \$ 36.000.000,00

GASTO PUBLICITARIO AÑOS SIGUIENTES

2027	\$ 48.000.000,00
2028	\$ 40.000.000,00
2029	\$ 37.800.000,00
2030	\$ 37.000.000,00

GASTOS FIJOS:

ARRIENDO: VALOR AÑO 1 \$ 24.000.000,00
SERVICIOS PÚBLICOS: \$ 6.000.000,00
TELEFONÍA CELULAR: \$ 720.000,00
INTERNET: \$ 1.200.000,00
PAPELERÍA: \$ 2.400.000,00
SERVICIOS DE SEGURIDAD: \$ -
SERVICIOS DE ASEO: \$ 600.000,00
ELEMENTOS DE ASEO Y CAFETERÍA \$ 1.800.000,00
CAMARAS DE VIGILANCIA \$ 600.000,00
POLIZAS DE SEGURO \$ 2.400.000,00
CONTADOR \$ -
TOTAL GASTOS FIJOS \$ 39.720.000,00

INVERSIÓN TOTAL Y NECESIDADES DE FINANCIACIÓN

TOTAL INVERSIONES \$ 44.500.000,00

TASA DE INT ANUAL CRÉDITO
18,50%

AÑOS DE CRÉDITO

5

CALCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO INICIAL

	MESES	VALOR
COSTOS OPERATIVOS	1,0	\$ 18.233.333,33
NÓMINAS	1,0	\$ 21.759.469,30
MARKETING MIX	2,0	\$ 6.000.000,00
GASTOS FIJOS	1,0	\$ 3.310.000,00
TOTAL		\$ 49.302.802,63
TOTAL INVERSIÓN		\$ 93.802.802,63
APORTE DE LOS EMPRENDEDORES		\$ 30.000.000,00
PRÉSTAMO A SOLICITAR		\$ 63.802.802,63

CALCULO DEL PRÉSTAMO

AÑO 0	inicial	interés	amort	cuota	final
2026	\$ 63.802.802,6	\$ 11.803.518,5	\$ 8.830.740,6	\$ 20.634.259,1	\$ 63.802.802,6
2027	\$ 54.972.062,0	\$ 10.169.831,5	\$ 10.464.427,6	\$ 20.634.259,1	\$ 54.972.062,0
2028	\$ 44.507.634,4	\$ 8.233.912,4	\$ 12.400.346,7	\$ 20.634.259,1	\$ 44.507.634,4
2029	\$ 32.107.287,7	\$ 5.939.848,2	\$ 14.694.410,9	\$ 20.634.259,1	\$ 32.107.287,7
2030	\$ 17.412.876,9	\$ 3.221.382,2	\$ 17.412.876,9	\$ 20.634.259,1	\$ 17.412.876,9

VOLVER AL MENÚ

EVALUACIÓN FINANCIERA Y PUNTO DE EQUILIBRIO

25,00%

VOLVER AL MENÚ

TASA DE EVALUACIÓN DEL PROYECTO

FLUJO DE CAJA DE PROYECTO	INVERSIÓN AÑO 0	2026	2027	2028	2029	2030
	-\$93.802.802,63	\$16.503.027,61	\$43.343.170,51	\$46.464.603,85	\$67.137.646,13	\$88.897.490,48

VALOR PRESENTE NETO DEL PROYECTO = **\$ 27.558.635,29**

TASA INTERNA DE RETORNO = **35,52%**

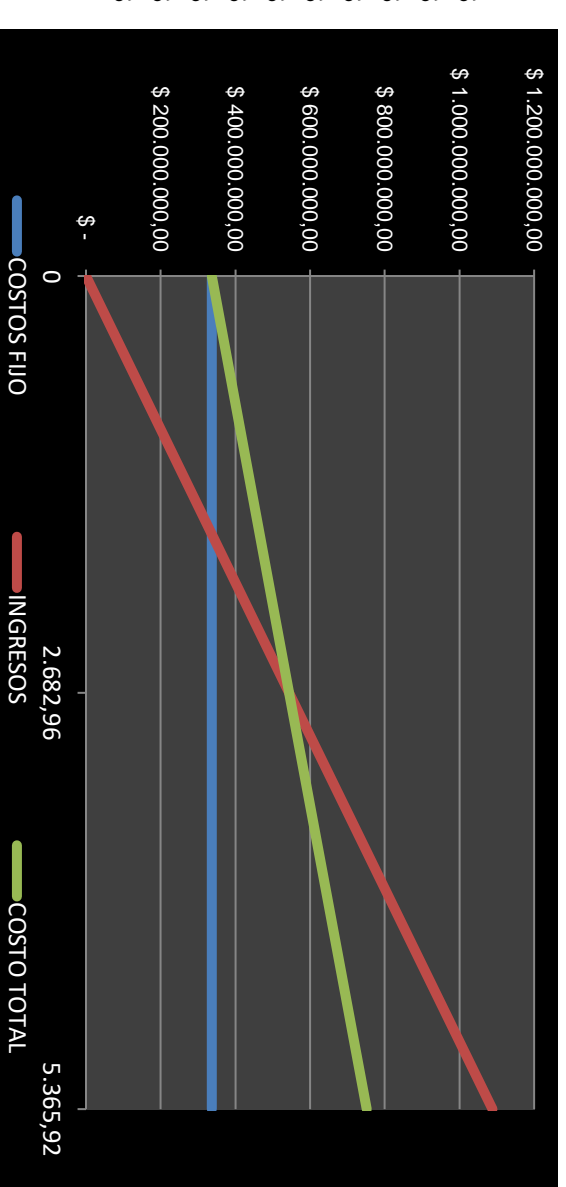
PERIODO DE RECUPERACIÓN:

3,86 AÑOS

PUNTO DE EQUILIBRIO

NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN UNITARIO	PARTICIPACIÓN TOTALES	% EN VENTAS	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PONDERADO	PTO EQUILIBRIO POR REFERENCIA DE PDTO O SERVICIO
Capacitaciones contable y tribut:	\$ 72.222,22		23%	\$ 16.883,12	627,19 UNIDADES
Suscripcion anual pagina web	\$ 148.600,00		58%	\$ 86.844,16	1.567,96 UNIDADES
Encuentros de comunidad conta	\$ 120.000,00		18%	\$ 21.818,18	487,81 UNIDADES
0	\$ -		0%	\$ -	- UNIDADES
0	\$ -		0%	\$ -	- UNIDADES
0	\$ -		0%	\$ -	- UNIDADES
0	\$ -		0%	\$ -	- UNIDADES
0	\$ -		0%	\$ -	- UNIDADES
0	\$ -		0%	\$ -	- UNIDADES
0	\$ -		0%	\$ -	- UNIDADES
TOTAL MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PROMEDIO PONDERADO =				\$ 125.545,45	
PUNTO DE EQUILIBRIO = COSTOS Y GTOS FIJO/MCPP =				2.682,96	UNIDADES
PUNTO DE EQUILIBRIO EN PESOS (VALOR VENTAS MÍNIMAS EN TOTAL SIN IVA)				\$ 544.257.921,34	

2.682,96 UNIDADES



VOLVER AL MENÚ