

**EMPRENDIMIENTO EN LA EMPRESA CONSULTORÍA Y ASESORÍAS
CONTABLES, TRIBUTARIAS Y FINANCIERAS - CIRO
A PARTIR DE LA AMPLIACIÓN DEL PORTAFOLIO CON EL NUEVO SERVICIO
DE ANÁLISIS FINANCIERO BAJO NORMAS INTERNACIONALES DE
INFORMACIÓN FINANCIERA**

CIRO DE JESÚS CASTILLA AMELL

Asesor Temático

DIDIER MAURICIO AGUDELO HERNÁNDEZ

Magíster en Contabilidad

**UNIVERSIDAD DE MEDELLÍN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
MAESTRÍA EN CONTABILIDAD INTERNACIONAL Y DE GESTIÓN
MEDELLÍN
2016**

CONTENIDO

	pag
INTRODUCCIÓN	6
1. MARCO TEÓRICO.....	9
2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	14
3. OBJETIVOS	23
3.1 OBJETIVO GENERAL	23
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	23
4. JUSTIFICACIÓN	24
5. DESARROLLO DEL PROYECTO	25
5.1. QUIENES SOMOS	25
5.2 VISIÓN	25
5.3 MISIÓN.....	26
6. PLAN DE NEGOCIOS.....	27
6.1. OBJETIVOS.....	28
6.1.1. Objetivo General	28
6.1.2. Objetivos Específicos.....	28
6.1.2.1. Hacia los Clientes.....	28
6.1.2.2. Hacia las Ventas	28
6.2 FACTORES DE ÉXITO	28
6.2.1. Riesgos	29
6.2.2. Necesidades de financiación	29
6.3. PRODUCTO Y MERCADO	30
6.3.1. Análisis del sector, productos y servicios;	30
6.3.1.1 Situación del sector de los servicios financieros.....	30
6.3.1.2. Perspectivas del negocio.	30
6.3.1.3. Claves de futuro.	32
6.3.1.4. Nuestra oferta de servicios	32
6.3.1.5. Estrategia de producto.....	32
6.3.1.6. Gestión de productos y servicios.....	33
6.3.1.7. Puntos fuertes	33

6.4	COMPETITIVIDAD.....	34
6.4.1.	El mercado potencial.....	34
6.4.2.	Competencia: visión general.....	35
6.5	PLAN DE MARKETING.....	38
6.5.1.	Análisis D.A.F.O.....	38
6.5.1.1.	Debilidades:.....	38
6.5.1.2.	Amenazas:.....	39
6.5.1.3.	Fortalezas:.....	39
6.5.1.4.	Oportunidades:.....	39
6.5.2.	Política de servicio.....	40
6.5.2.1.	Política de atención al cliente.....	40
6.5.2.2.	Política de precios y descuentos.....	41
6.5.3.	Posicionamiento de marketing.....	41
6.5.4.	Plan de publicidad.....	42
6.6.	PLAN DE VENTAS.....	42
6.6.1.	Fuentes de captación.....	43
6.7.	EL PROCESO DE VENTA.....	43
6.7.1.	Captación.....	43
6.7.2.	Fidelización.....	44
6.7.3.	Gestión.....	44
6.7.4.	Prescripción.....	44
6.7.5.	Nuevas contrataciones.....	44
6.7.6.	Organización y recursos humanos.....	45
6.7.7.	Aspectos legales y societarios.....	47
6.7.8.	Establecimiento e inversiones.....	50
6.7.8.1.	Plan de establecimiento.....	50
6.7.8.2.	Presupuesto de nuevo establecimiento.....	51
6.7.8.3.	Plan de inversiones.....	51
6.7.9.	Previsión de resultados.....	52
6.7.9.1.	Premisas importantes.....	52
6.7.9.2.	Resultados a cinco años.....	53
6.7.10.	Plan de Financiación.....	53

6.7.10.1. Necesidades financieras	53
6.7.10.2. Plan de financiación	54
6.8 PRODUCTO A OFRECER	54
ANÁLISIS Y DIAGNÓSTICO FINANCIERO	54
6.8.1 Insumo Principal: Los Estados Financieros	54
6.8.1.1 Estado de situación financiera.....	55
6.8.1.2. Estado de resultado integral	55
6.8.1.3. El estado de cambios en el patrimonio neto.....	55
6.8.1.4. El estado de flujos de efectivo.....	56
6.8.1.5. Notas a los Estados Financieros.....	56
6.8.1.6. Conexiones entre los estados financieros.....	56
6.8.2 Técnicas Utilizadas.	57
6.8.2.1 Análisis de masas patrimoniales	58
6.8.2.1.1 Fondo de maniobra o capital circulante.	58
6.8.2.1.2. El período medio de maduración	59
6.8.2.1.3. El capital circulante mínimo	60
6.8.2.1.3.1. Inversión mínima en existencias de materiales	60
6.8.2.1.3.2. Inversión mínima en fabricación en curso	60
6.8.2.1.3.3. Inversión mínima en productos terminados	60
6.8.2.1.3.4. Inversión mínima en créditos a clientes	60
6.8.2.1.3.5. Financiación con proveedores.....	61
6.8.2.1.3.6. Cálculo del capital circulante mínimo.....	61
6.8.2.2. Estados financieros comparados en valores absolutos y relativos	61
6.8.2.3. Estados financieros descompuestos en valores relativos en base cien.....	62
6.8.3. El Análisis de Ratios.	63
6.8.3.1. Ratios de liquidez a corto plazo	64
6.8.3.2. Ratios de estructura de capital y endeudamiento	65
6.8.3.3. Ratios de rotación. Administración y eficiencia en la gestión	65
6.8.3.4. Ratios de rentabilidad.....	66
6.8.3.5. Ratios de crecimiento.....	66
6.8.4. Consideraciones del Diagnóstico Financiero a Corto Plazo	66
6.8.4.1. Elementos del diagnóstico financiero a corto plazo.....	67

6.8.5. Consideraciones del Diagnóstico Financiero a Largo Plazo	67
6.8.5.1. Elementos del diagnóstico financiero a largo plazo	68
7. CONCLUSIONES	70
BIBLIOGRAFÍA	71

LISTA DE FIGURAS

	pag
Figura 1. Ciclo contable.....	12
Figura 2. Estados Financieros.....	57

INTRODUCCIÓN

Con la aplicación de las NIIF en Colombia y las diferencias en las normas contables internacionales exigen al analista ajustes para producir una información homogénea que corrijan las distintas opciones que la norma permite y el uso que pueda realizarse de ellas que pueden influir en la imagen que se ofrezca al mercado, impidiendo un proceso eficiente de formación de precios y perjudicando o beneficiando a unos u otros grupos de intereses que intervienen en la empresa. Estas distintas opciones que la norma permite, obliga al analista a elegir los criterios que en ocasiones sean más adecuados a la estrategia o intereses de la empresa, lo que incorpora un problema añadido ya que dentro de dichos intereses coexisten el de varios colectivos: accionistas, gestores, propietarios, que no siempre coinciden con los intereses de los usuarios de la información. Así, conceptos finales, como el resultado o el patrimonio neto, pueden tener distintas expresiones cuantitativas como consecuencia de la aplicación de las citadas opciones y por lo tanto diferentes resultados de la información contable, manteniendo la imagen fiel.

A partir de los Estados Financieros del año 2015 y 2016 presentados por las empresas Colombianas, años en que entró en vigencia la aplicación de las NIIF, pueden establecerse "juicios contables" que condicionen: la cuantía y naturaleza de las operaciones fuera de balance, la valoración de intangibles, la dotación de provisiones o la valoración de activos con las que se dio inicio al ESFA.

Es tarea de los analistas de informarse sobre los cambios producidos, el principal problema va a consistir en la necesidad de enfrentarse con dos modelos contables que provocan cambios importantes en la información cuantitativa contenida en los estados contables que utilizan para sus análisis correspondientes a los años anteriores a 2015 y 2016 cuando entran en vigencia las NIIF Plenas o NIIF para PYMES respectivamente. Con la dificultad añadida de hacer entender a los

inversores los cambios patrimoniales y de resultados que se producen en las compañías por un planteamiento puramente formal que puede incluso originar nuevas posiciones de compra o de venta en un futuro.

Con la implementación de las NIIF los analistas deben tener en cuenta que la reforma está destinada a que predomine el fondo económico sobre la forma jurídica y que ello supone cambios que en ocasiones influyen en la interpretación de determinados hechos económicos y, como ya se ha explicado anteriormente, la incorporación de nuevos estados contables y una mayor y más completa información en la memoria.

Los anteriores son algunos de los cambios conceptuales y formales introducidos por las NIIF en Colombia y que se deben tener en cuenta en el momento de hacer un buen análisis financiero. Con los cambios introducidos en la normatividad contable y utilizando una serie de técnicas podremos seguir la evolución de la empresa con el objeto de emitir un diagnóstico lo más acertado posible sobre su situación, lo que permitirá a los gestores tomar medidas correctoras en caso de que sea necesario y evitar a tiempo la posibilidad de que la empresa no se sostenga en el mercado por cualquiera de las diferentes causas de liquidación.

El objetivo de CONSULTORIA Y ASESORIAS CONTABLES, TRIBUTARIAS Y FINANCIERAS – CIRO es ofrecer servicios de análisis financieros de calidad para particulares, profesionales y empresas, que permitan atender las necesidades de los clientes, desarrollar su patrimonio y lograr sus objetivos financieros y de inversión

La propuesta de valor que trae la sección de ANALISIS FINANCIERO de CONSULTORIA Y ASESORIAS CONTABLES, TRIBUTARIAS Y FINANCIERAS - CIRO es ofrecer a sus CLIENTES la asesoría en la elaboración del ANALISIS o DIAGNOSTICO FINANCIERO de forma que se cumpla con los objetivos de dar como la herramienta más efectiva

para evaluar el desempeño económico y financiero de la empresa a lo largo de un ejercicio específicos.

1. MARCO TEÓRICO

ESTADO DEL ARTE

CAMBIOS EN LA INFORMACIÓN FINANCIERA QUE DEBEN IMPLEMENTAR LAS EMPRESAS COLOMBIANAS SEGÚN LAS NIC /NIIF

La tendencia a la globalización de los negocios y de las economías, abrió la puerta para que todas las empresas tengan acceso a los mercados internacionales; adicionalmente, con la finalidad de que todos hablen el mismo idioma a escala mundial, se ha creado un conjunto de Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y Normas de Aseguramiento de la Información, emitidas por el Comité de Normas de Contabilidad Internacional (IASB), que fue adoptados en Colombia con la ley 1314 de 2009, que regulo los principios y normas de contabilidad e información financiera y de aseguramiento de información aceptados en Colombia, señalando las autoridades competentes, el procedimiento para su expedición y determinando las entidades responsables de vigilar su cumplimiento.

Reafirmando el proyecto de unificar la normatividad vigente según las áreas de interés, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo publicó el Decreto Único Reglamentario 2420 del 14 de diciembre del 2015, por medio del cual se unificaron todos los decretos reglamentarios de la Ley 1314 del 2009 relacionados a las Normas Internacionales de Información Financiera –NIIF– y a las Normas de Aseguramiento de la Información –NAI–.

El mayor cambio en Colombia lo dan las normas NIC/NIIF al introducir por una parte un marco conceptual, que sustituye el tradicional sistema de principios contables generalmente aceptados más, acorde con las necesidades de información de los mercados y por otra incrementan la información que debe incluirse en los estados contables sobre contenidos actualmente opacos en el sistema contable tradicional: capital intelectual, riesgos asumidos, responsabilidad social etc,

complementando los estados contables tradicionales con otros necesarios para poder analizar la gestión de la empresa con garantías: estados de flujos de efectivo, estado de variaciones patrimoniales o estados relativos a la información segmentada.

Se debe entender que la adopción de estas normas no son simplemente un fenómeno aislado, o la solución a una cuestión de técnica y representación contable, ya que la decisión del Gobierno Colombiano responde a una estrategia relacionada con los tres objetivos que mundialmente se vienen destacando : la globalización e internacionalización de las actividades de las empresas; el necesario proceso de armonización y homogeneización internacional de normas y la necesidad de garantizar la transparencia, cualidad imprescindible para garantizar la confianza de los mercados. (Godoy Ramírez, Aplicación contable para pequeñas y medianas empresas Pymes, 2009)

OBJETIVOS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA SEGÚN LAS NIIF

Bajo la nueva normatividad adoptada en Colombia el objetivo de la información financiera con propósito general constituye el fundamento del Marco Conceptual de las NIIF donde se señala que debe servir fundamentalmente para:

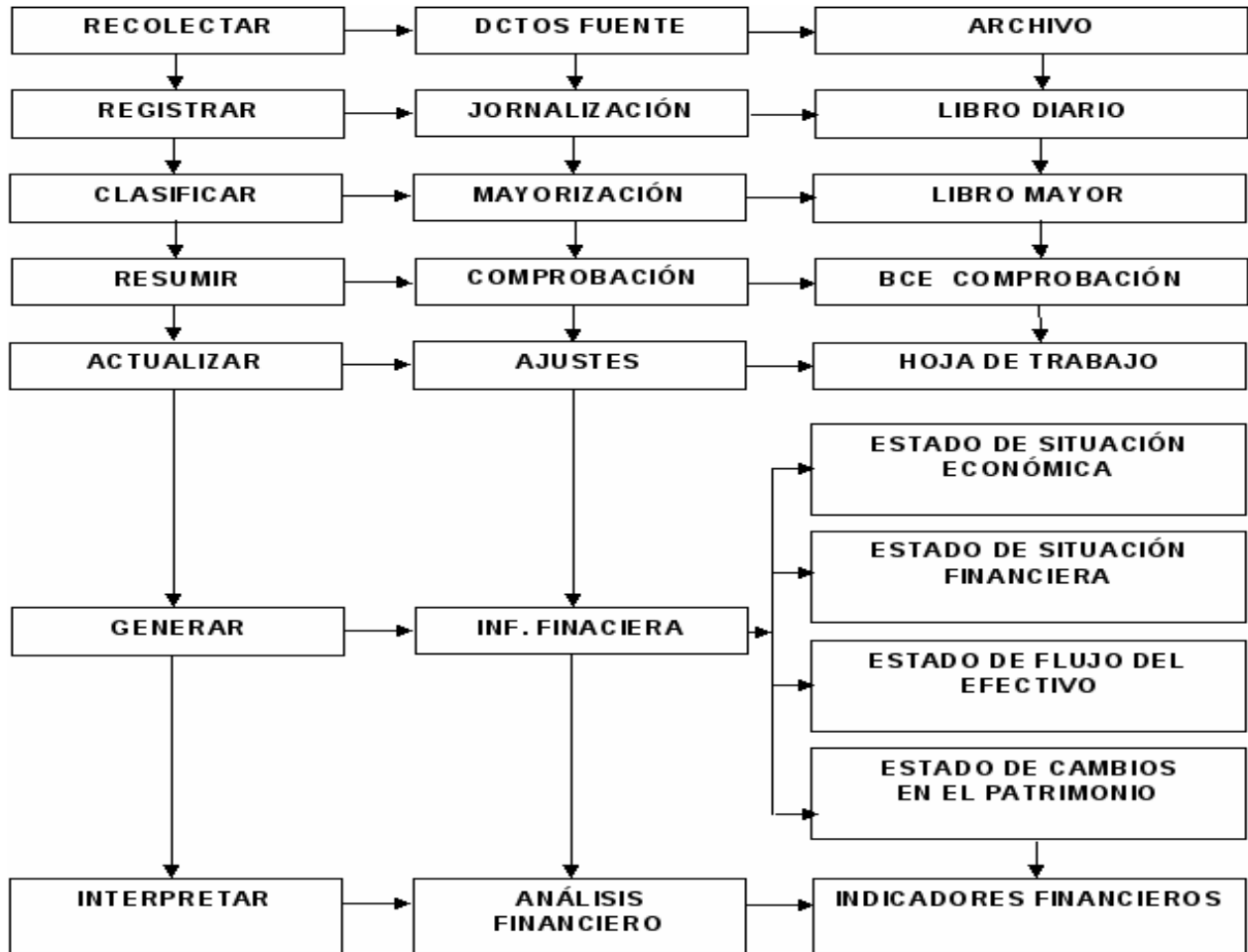
- Que sea útil a los usuarios de la información financiera en todo el mundo y además a los usuarios que buscan tomar decisiones económicas efectivas.
- Que sirva de apoyo a los administradores en la planeación, organización y dirección de los negocios, para la toma de decisiones.
- Que sea la fuente fidedigna de información para usuarios externos como: clientes, proveedores, inversionistas, bancos, bolsas de valores, el gobierno, etc.
- Que sirva como fuente fidedigna de información para usuarios internos como: gerentes, socios o propietarios, junta directiva, sindicato, empleados, producción, mercadeo y ventas, etc.

- En el futuro que sirva como soporte para rendir cuentas al Estado, en la liquidación y pago de los diferentes impuestos.
- Que permita obtener indicadores para evaluar la gestión de los administradores del ente económico.
- Que sea la fuente para predecir flujos de efectivo y facilitar la toma de decisiones de inversiones y crédito. (Estupiñán Gaitán & Estupiñán Gaitán, 2006)

ESQUEMA DEL CICLO CONTABLE BAJO NIIF

El ciclo contable, comprende todos los pasos que son necesarios para llevar la contabilidad en una empresa, negocio u organización, desde que realizamos el primer registro contable, hasta la preparación y presentación de los Estados Financieros, donde se identifican cada transacción, sus registros y los procesos que conlleva cada una de ellas.

Figura 1. Ciclo contable.



Fuente: (Google, s.f.)

La Contabilidad de una empresa o negocio enlaza un conjunto de procedimientos que se desarrollan durante las fases del proceso contable y son repetidos en varias fase, iniciando con el registro de todas las transacciones, llevándolas a los libros respectivos de Libro Diario, Libro Mayor y Libros Auxiliares como Libro de Bancos, Cajas, Inventarios, Etc. Así como los Ajustes contables y reversiones que surjan en el periodo, la elaboración del Balance de prueba y Finalmente los Estados Financieros, es lo que se llama el ciclo contable en contabilidad.

En Colombia la gran mayoría de Contadores Públicos y empresas de asesorías contables llegan dentro del esquema del Ciclo Contable hasta la etapa de la elaboración de los Estados Financieros dejando a cargo de la gerencia los procesos de Interpretación, Análisis Financieros y levantamiento de Indicadores Financieros.

2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

EL ANÁLISIS FINANCIERO

De todos los procesos del Ciclo Contable este trabajo se centrará en el ANÁLISIS FINANCIERO y las implicaciones que trae la implementación de las NIIF para su realización. Cuando el encargado de elaborar los Estados Financieros de la empresa los entrega al empresario, el siguiente paso es utilizar adecuadamente la información contenida en ellos. Los Estados Financieros contienen la información que es la materia prima de que se nutre el análisis financiero, que es la rama de la contabilidad que se encarga de interpretar las cuentas contenidas en dicho informe.

Por medio del análisis financiero se gestiona la información proporcionada por los registros y los estados contables, especialmente por las cuentas anuales, para determinar la situación patrimonial, financiera y económica de una empresa, tanto desde un punto de vista estático como dinámico.

Por medio del análisis financiero se busca diferenciar claramente tres objetos de estudio: el análisis patrimonial, el financiero y el económico.

- **Análisis patrimonial:** como su propio nombre indica, se centra en el estudio de la situación patrimonial de la empresa; entendiéndose como tal, el conjunto de bienes, derechos y obligaciones que posee. Uno de los componentes del Estado de Situación Financiera de la empresa es el Patrimonio, por lo que el análisis patrimonial se dedicará fundamentalmente al estudio de su estructura, formada por distintos elementos y masas patrimoniales.
- **Situación financiera:** este estudio se centra en la estructura financiera de la compañía, que está contenida en el patrimonio neto y pasivo del balance. Su objetivo es determinar si la

empresa está capacitada para hacer frente a sus obligaciones de pago, tanto a corto como a largo plazo.

- **Análisis económico:** con este análisis se trata de establecer hasta qué punto los elementos de la estructura económica de la empresa proporcionan la rentabilidad deseada. La fuente de información aquí es el Estado de Resultados Integral, donde se reflejan los distintos resultados que ha obtenido la empresa durante el ejercicio.

Las fuentes de información para el análisis patrimonial y el financiero es el Estado de Situación Financiera, mientras que el análisis económico se centra en el Estado de Resultados Integral, aunque también necesita datos del Estado de Situación Financiera, lo que permite hablar de dos perspectivas de análisis: estática y dinámica

- **Análisis estático:** No es lo mismo estudiar una entidad en un momento determinado que hacerlo durante un periodo continuado de tiempo. El primer caso es un análisis estático, mientras que el segundo es dinámico. El Estado de Situación Económica es de carácter estático, pues refleja la situación de la empresa en el momento justo en que se elabora. El Estado de Resultados Integral, por el contrario, se refiere a los resultados de todo el ejercicio económico, por lo que es un instrumento dinámico.
- **Análisis dinámico:** da mucha más información, pues permite comparar datos de empresas en diferentes momentos del tiempo. Permite establecer si las debilidades o fortalezas detectadas en la situación patrimonial, financiera o económica de una compañía son transitorias o permanentes.

También es posible hacer análisis de tipo dinámico utilizando elementos estáticos como el Estado de Situación Financiera. Para ello se debe disponer de varios Estados de Situación Financiera, y no solo el del final del ejercicio, y establecer comparaciones entre ellos. De esta

forma, utilizando una serie de técnicas se puede seguir la evolución de la empresa con el objeto de emitir un diagnóstico lo más acertado posible sobre su situación, lo que permitirá a los gestores tomar medidas correctoras en caso de que sea necesario.

PRINCIPALES CAMBIOS CONCEPTUALES Y FORMALES INTRODUCIDOS POR LAS NIC/NIF QUE SE DEBEN TENER EN CUENTA AL MOMENTO DE HACER UN ANÁLISIS FINANCIERO A UNA EMPRESA EN COLOMBIA.

La fuente de información principal para hacer un análisis financiero es la contabilidad que se complementa con otras bases informativas que permiten llevar a cabo modelos de comportamiento y de predicción por parte de los Analistas Financieros.

Con la globalización de los mercados la información financiera es cada vez más vital y debe relacionarse con la idea de la sociedad global que exige por una parte transparencia ,que a su vez se manifiesta en una serie de atributos: objetividad, generalidad, utilidad y homogeneidad de la información y por otra la asunción de responsabilidad de los sujetos de información corporativa, producto de una cadena que incluye no solamente a las Juntas Directivas sino también a los gestores, contables, auditores, analistas, reguladores, entes Públicos y usuarios de la información financiera en general.

A nivel general en cada país el sistema contable abarca el conjunto de Estados Financieros en los que se representa la información; el marco conceptual que constituye la base metodológica; el referente normativo obligatorio con origen de los poderes públicos o en la doctrina; las opciones valorativas contenidas en las normas y, por último, los soportes tecnológicos que reciben y organizan la información utilizada.

Para hacer un Análisis Financiero se deben conocer la normatividad contable por parte del analista, al referirse este fundamentalmente a empresas que operan y cotizan en distintos mercados

del mundo, encuentra como limitación los distintos usos y costumbres, así como, estrategias de política económica o fiscal, que influyen en dicha normativa estableciendo soluciones diferentes para afrontar los mismos retos según se trate de países que operen en una otra área geográfica. Con la aplicación de las NIIF en Colombia y las diferencias en las normas contables internacionales exigen al analista ajustes para producir una información homogénea que corrijan las distintas opciones que la norma permite y el uso que pueda realizarse de ellas que pueden influir en la imagen que se ofrezca el mercado, impidiendo un proceso eficiente de formación de precios y perjudicando o beneficiando a unos u otros grupos de intereses que intervienen en la empresa.

Estas distintas opciones que la norma permiten obliga al analista a elegir los criterios que en ocasiones sean más adecuados a la estrategia o intereses de la empresa, lo que incorpora un problema añadido ya que dentro de dichos intereses coexisten el de varios colectivos: accionistas, gestores, propietarios, que no siempre coinciden con los intereses de los usuarios de la información. Así, conceptos finales, como el resultado o el patrimonio neto, pueden tener distintas expresiones cuantitativas como consecuencia de la aplicación de las citadas opciones y por lo tanto diferentes resultados de la información contable, manteniendo la imagen fiel.

En caso que el analista utilice las opciones para favorecer los intereses de los dueños o administradores se da el fenómeno que ha dado lugar a la teoría de la agencia y a la asimetría de la información. El problema de agencia se produce cuando existe un conflicto de intereses entre los distintos elementos relacionados con la empresa: directivos, accionistas y empleados.

Cuando por parte de la empresa se reservan la información, que lógicamente no llega al resto del mercado, se produce asimetría que influye sobre la información atribuida al valor de la empresa y no garantiza que las decisiones adoptadas por los usuarios de la información respecto a los objetivos y estrategia aplicados sean los más correctos.

A partir de los Estados Financieros del año 2015 y 2016 presentados por las empresas Colombianas, años en que entro en vigencia la aplicación de las NIIF, pueden establecerse " juicios contables "que condicionen: la cuantía y naturaleza de las operaciones fuera de balance, la valoración de intangibles, la dotación de provisiones o la valoración de activos con las que se dio inicio al ESFA.

Es tarea de los analistas de informarse sobre los cambios producidos, el principal problema va a consistir en la necesidad de enfrentarse con dos modelos contables que provocan cambios importantes en la información cuantitativa contenida en los estados contables que utilizan para sus análisis correspondientes a los años anteriores a 2015 y 2016 cuando entran en vigencia las NIIF Plenas o NIIF para PYMES respectivamente. Con la dificultad añadida de hacer entender a los inversores los cambios patrimoniales y de resultados que se producen en las compañías por un planteamiento puramente formal que puede incluso originar nuevas posiciones de compra o de venta en un futuro.

Es inevitable que con la implementación de las NIIF se den importantes variaciones en los valores representados en los Estados de Resultados Integral y los Estados de Situación Financiera de la compañía de tal magnitud que puede echar por tierra informes y recomendaciones de los analistas en el pasado y puede generar un clima de confusión entre los inversores.

Otra novedad que deben afrontar los analistas son los importantes cambios en la presentación de los Estados de Situación Financiera y Estado de Resultado Integral por la aplicación del valor razonable y por las otras opciones que contienen las NIIF y en general todos los cambios de técnica y valoración contable a los que voy a referirme a continuación.

Con la implementación de las NIIF los analistas deben tener en cuenta que la reforma está destinada a que predomine el fondo económico sobre la forma jurídica y que ello supone cambios

que en ocasiones influyen en la interpretación de determinados hechos económicos y, como ya se ha explicado anteriormente, la incorporación de nuevos estados contables y una mayor y más completa información en la memoria.

A partir del año 2015 y 2016, como ya se explicó anteriormente, los analistas de la información financiera deberán tener en cuenta la introducción en las normas NIC/NIIF de un marco conceptual o cuerpo de doctrina que permite la interpretación de las propias normas, marco que sustituye al actual sistema de principios de contabilidad generalmente aceptados en Colombia.

Las NIIF en su marco conceptual incluyen las definiciones de los conceptos de activo, pasivo, ingresos, ganancias y gastos, basadas en criterios económicos donde debe tenerse en cuenta la capacidad de generación de recursos futuros sobre la base de los recursos actuales o de sucesos pasados.

Con estas nuevas definiciones las NIIF provocan cambios en los contenidos de los indicadores tradicionales de los análisis financieros, con efectos aún mayores si tenemos en cuenta las consecuencias de los cambios que no van a ir necesariamente a resultados sino que pueden dar lugar a incrementos en el patrimonio neto, incluyendo los efectos de los cambios en las estimaciones contables en una primera aplicación de las normas y el reflejo de las correcciones errores y de los cambios en las políticas contables.

Algo que impactara fuertemente los análisis financieros a partir de la implementación de las NIIF es la forma de reconocimiento de los elementos patrimoniales, además del coste histórico y del valor de mercado, los analistas se encuentran con la dificultad añadida de que las empresas pueden elegir criterios de coste de reposición, de valores de realización o de valor actual neto, del valor de reembolso, del valor en uso, del valor presente, o de coste amortizado, en función de cual

sea el más apropiado en cada momento y siempre que existan valores objetivos de referencia que permitan su cálculo.

Desde la elaboración del Balance de apertura bajo NIIF se debe tener en cuenta para el reconocimiento el denominado valor razonable que además no es de aplicación obligatoria en los casos de inmuebles y de activos agrícolas y sí en cambio para determinados instrumentos financieros. Esto introduce un elemento de subjetividad más en el proceso de representación y valoración contable y obliga al analista a ajustar la documentación contable en un sentido u otro para poder hacerlo comparable cuando se refiere a varias empresas o a una misma empresa en el tiempo ya que a pesar de las cautelas de las NIC/NIIF, referidas a las condiciones en las que es posible aplicar el valor razonable, la subjetividad en la interpretación del mismo permanece.

Al aplicar las NIIF el valor razonable se calculará con referencia a un valor de mercado fiable, condición que se da cuando los bienes o servicios intercambiados en el mercado son homogéneos, puedan encontrarse en todo momento compradores o vendedores determinado bien o servicio y los precios sean conocidos y fácilmente accesibles para el público. Estos precios, además, reflejarán transacciones de mercado actuales y producidas con regularidad.

Lo difícil para el análisis financiero es cuando se introduce un mayor elemento de incertidumbre ya que al no existir un mercado activo, el valor razonable deberá obtenerse mediante la aplicación de modelos técnicas de valoración que incluyen descuento o proyecciones de flujos de efectivo, utilizando tipos o coeficientes de actualización que reflejen la incertidumbre o indicadores relacionados con la rentabilidad de los activos, que exigirá revisiones de dichos criterios por parte de los analistas financieros y técnicas de análisis que permitan la comparabilidad de los mismos cuando se realicen estudios de sector o de la empresa en el tiempo.

Con la implementación de las NIIF en Colombia se da la ampliación de los criterios de valoración admisibles y la inclusión de algunos cuyo cálculo puede incrementar la interpretación subjetiva facilita la manipulación en todo el proceso de lo que hemos llamado la cadena de información corporativa.

Otro aspecto que toca los análisis financieros son las consecuencias que trae la reforma cuando los estados financieros se ven afectados por factores de técnica contable y por planteamientos conceptuales que afectan a uno de los elementos más subjetivos de la valoración contable como son las estimaciones que se hacen sobre deterioro de los activos y sobre dotación de provisiones.

En el análisis financiero se debe tener en cuenta que bajo las NIF lo que se refiere al deterioro de valor de los activos inmovilizados materiales se deberá contabilizar si el valor contable del activo de esta naturaleza supera su importe recuperable, siendo éste el mayor importe entre su valor razonable menos los costes de venta y su valor en uso. Asimismo, el inmovilizado se deberá dar de baja en el activo cuando no se espere obtener beneficios económicos futuros de los mismos por su uso, enajenación u otro tipo de disposición.

Con relación al Estado de Resultados Integral las NIC/NIIF recogen un concepto de resultado que integra variaciones patrimoniales de distinta naturaleza, como las que tienen su origen en actualizaciones de valor de los elementos patrimoniales consecuencias de la aplicación del criterio del valor razonable, que se define por diferencia entre los ingresos devengados, incluyendo las ganancias y los gastos incurridos, lo que implica que el resultado recoge una parte no repartible a los propietarios.

También en el Análisis Financiero se debe tener en cuenta que en el Estado de Resultado Integral desaparecen los denominados ingresos extraordinarios que implica la introducción del

criterio de ganancia frente al concepto de ingreso. Todas estas modificaciones pueden producir cambios importantes en el valor del patrimonio neto atribuido y el resultado corriente deberá ser interpretado y ajustados por los analistas profesionales para establecer las consecuencias de la reforma ante los inversores.

Los anteriores son algunos de los cambios conceptuales y formales introducidos por las NIIF en Colombia y que se deben tener en cuenta en el momento de hacer un buen análisis financiero. Con los cambios introducidos en la normatividad contable y utilizando una serie de técnicas podremos seguir la evolución de la empresa con el objeto de emitir un diagnóstico lo más acertado posible sobre su situación, lo que permitirá a los gestores tomar medidas correctoras en caso de que sea necesario y evitar a tiempo la posibilidad de que la empresa no se sostenga en el mercado por cualquiera de las diferentes causas de liquidación.

3. OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GENERAL

Formular el proyecto de emprendimiento en la empresa CONSULTORÍAS Y ASESORÍAS CONTABLES, TRIBUTARIAS Y FINANCIERAS - CIRO con la ampliación del portafolio con el nuevo servicio de análisis financiero bajo Normas Internacionales de Información Financiera a partir del año 2016 que se implementan las NIIF en Colombia.

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Evaluar las capacidades de la empresa CONSULTORÍAS Y ASESORÍAS CONTABLES, TRIBUTARIAS Y FINANCIERAS – CIRO para las necesidades de la nueva línea de servicios
- Proyectar información de base de ingresos, costos y gastos para la nueva línea de servicios.
- Diseñar el modelo de ANÁLISIS FINANCIERO BAJO NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA

4. JUSTIFICACIÓN

Con la creación de la Sección de **ANÁLISIS FINANCIEROS BAJO NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERAS** en **CONSULTORÍAS CONTABLES, TRIBUTARIAS Y FINANCIERAS – CIRO** se verán reflejados los siguientes beneficios:

- Crecerá la empresa prestando un nuevo servicio calificado y diseñando un modelo de **ANÁLISIS FINANCIEROS BAJO NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERAS**
- Generará mayores ingresos a la empresa y mayores utilidades
- Generará nuevos empleos

5. DESARROLLO DEL PROYECTO

PROYECTO EMPRENDIMIENTO EN LA EMPRESA CONSULTORÍA Y ASESORÍAS CONTABLES, TRIBUTARIAS Y FINANCIERAS – CIRO, A PARTIR DE LA AMPLIACIÓN DEL PORTAFOLIO CON EL NUEVO SERVICIO DE ANÁLISIS FINANCIERO BAJO NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA

Desde hace dos años existe en el mercado el establecimiento **CONSULTORÍAS CONTABLES, TRIBUTARIAS Y FINANCIERAS – CIRO** cuyo lema es **Contabilidad e Impuestos con Responsabilidad y Oportunidad.**

5.1. QUIENES SOMOS

CONSULTORÍAS CONTABLES TRIBUTARIAS Y FINANCIERAS – CIRO está orientada a la prestación de servicios a personas naturales y jurídicas, entre otros, pequeñas y medianas empresas, inversionistas y profesionales independientes y personas sin domicilio ni residencia en el país. Nuestra experiencia nos da el conocimiento de que las personas y empresas requieren cada vez más el trabajo profesional de expertos en determinadas materias, que permitan el desarrollo y crecimiento de su patrimonio, razón por la cual nos preocupamos de entregar servicios de primer nivel con Responsabilidad y Oportunidad para que usted pueda estar seguro de tener bajo control las operaciones de su actividad familiar, profesional o comercial. Prestamos los servicios de Asesoría Contable, Tributaria, Financiera, Revisoría Fiscal y Coach de negocios.

5.2 VISIÓN

Ser una compañía líder en la prestación de servicios de Asesoría Contable, Tributaria, Financiera, Revisoría Fiscal y Coach de negocios a nivel nacional e internacional.

5.3 MISIÓN

Asesorar a nuestros clientes en las áreas Contables, Tributarias y Financieras, con la prestación de un servicio integral basado en la experiencia y el conocimiento de nuestro recurso humano conformado por un grupo de excelentes profesionales, buscando siempre que nuestros clientes puedan alcanzar el éxito en sus actividades familiares, profesionales o comerciales.

Después de haber revisado cada uno de los **cambios en la información financiera que deben implementar las empresas Colombianas según las NIC/NIF, objetivos de la información financiera según las NIF, esquema del ciclo contable bajo NIF, el análisis financiero , principales cambios conceptuales y formales introducidos por las NIC/NIF que se deben tener en cuenta al momento de hacer un análisis financiero a una empresa en Colombia y conocer la situación empresarial a nivel global en CONSULTORÍAS CONTABLES TRIBUTARIAS Y FINANCIERAS – CIRO** hemos encontrado la necesidad de crear dentro de la empresa una sección que se especialice en prestar los servicios de **ANÁLISIS FINANCIEROS BAJO NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERAS** y que se convierta en la solución a un problema que se ha generado a las empresas Colombianas con la implementación de las **NIF**.

6. PLAN DE NEGOCIOS

Diseñar una línea de servicios para la empresa CONSULTORÍA Y ASESORÍAS CONTABLES, TRIBUTARIAS Y FINANCIERAS – CIRO, para el ANÁLISIS FINANCIERO BAJO NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA

El objetivo de CONSULTORÍA Y ASESORÍAS CONTABLES, TRIBUTARIAS Y FINANCIERAS – CIRO es ofrecer servicios de análisis financieros de calidad para particulares, profesionales y empresas, que permitan atender las necesidades de los clientes, desarrollar su patrimonio y lograr sus objetivos financieros y de inversión.

Cada vez cobra más peso una nueva categoría de clientes que no se conforma con los análisis financieros estandarizados de la banca o los agentes financieros tradicionales. Piden servicios financieros personalizados por parte de empresas independientes que no estén sometidas a otros intereses.

La evolución de la tecnología proporciona nuevas y asombrosas posibilidades de comunicación, información e interacción directa, segura y en tiempo real con el cliente, esté donde esté. Estas tecnologías benefician a las empresas que tienen un planteamiento moderno y flexible desde el conocimiento de su situación financiera.

Desde hace dos años existe en el mercado el establecimiento, CONSULTORÍAS CONTABLES TRIBUTARIAS Y FINANCIERAS – CIRO cuyo lema es Contabilidad e Impuestos con Responsabilidad y Oportunidad.

6.1. OBJETIVOS

6.1.1. Objetivo General

Diseñar una línea de servicios para la empresa CONSULTORIA Y ASESORIAS CONTABLES, TRIBUTARIAS Y FINANCIERAS – CIRO para el ANALISIS FINANCIERO BAJO NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACION FINANCIERA

6.1.2. Objetivos Específicos

6.1.2.1. Hacia los Clientes.

Conseguir una cartera de 40 clientes durante el primer año de actividad y doblarla en los años siguientes hasta alcanzar los 100 clientes a finales del 5 periodo que contempla este plan de negocio, que es el volumen que consideramos adecuado para convertirnos en líderes del sector a nivel nacional.

6.1.2.2. Hacia las Ventas

Alcanzar los \$700 millones de facturación en los cinco primeros años

6.2 FACTORES DE ÉXITO

- **VOLUMEN: Crecer es la primera prioridad**

Nos hemos fijado unos objetivos de crecimiento, por ese motivo, desde el primer momento todo el equipo estará centrado en la actividad comercial como prioridad.

- **IMAGEN DE MARCA: La confianza es vital**

Debemos esforzarnos en conseguir rápidamente un reconocimiento de marca y una confianza por parte de los clientes que nos permita cumplir los objetivos de crecimiento fijados. Para ello debemos invertir en marketing, publicidad, comunicación y relaciones públicas.

- **SERVICIO: Una atención realmente personalizada**

Sabemos que a nuestros clientes les gusta conocer el diagnóstico de su empresa directamente de personal especializado por lo que se le dará una atención personalizada.

- **EFICACIA: Cumplir con los objetivos del cliente**

La regla de oro son la tres E: Eficacia, Excelencia, Éxito del cliente.

Tenemos muy claro que nuestro cometido es ofrecer asesoramiento efectivo para que el cliente conozca sus necesidades oportunamente y alcance sus objetivos financieros. El éxito de nuestros clientes nos proporcionará el liderazgo en el mercado.

- **CONTROL: Crecimiento ordenado**

Queremos crecer y eso sólo es posible con una estrategia clara y una gestión y control rigurosos de nuestra empresa, a todos los niveles.

6.2.1. Riesgos

Toda inversión entraña un cierto grado de riesgo e incertidumbre. Por nuestra experiencia profesional, lo sabemos perfectamente y nos hemos preparado para afrontar y superar los riesgos y peligros iniciales que son previsibles en un negocio nuevo: dificultades en la obtención de clientes, falta de financiación, etc.

6.2.2. Necesidades de financiación

La financiación sería aportada por CONSULTORIAS CONTABLES TRIBUTARIAS Y FINANCIERAS – CIRO

6.3. PRODUCTO Y MERCADO

6.3.1. Análisis del sector, productos y servicios;

6.3.1.1 Situación del sector de los servicios financieros.

En las últimas décadas, Colombia ha registrado un gran crecimiento económico, que ha permitido un amplio desarrollo de la mediana empresa y la consolidación de una clase acomodada con importantes fuentes de ingresos y necesidades crecientes de gestionar adecuadamente sus finanzas.

Sin embargo, el asesoramiento financiero no ha evolucionado al ritmo del crecimiento económico, por lo que se necesita culturizar al cliente para que utilice el análisis financiero como herramienta para sus inversiones.

La generalización de Internet y de otras tecnologías como los móviles ha cambiado radicalmente la forma en que los colombianos gestionan sus finanzas. Actualmente, 1 de cada 3 colombianos es usuario de la banca electrónica y el 19% utiliza el móvil para gestiones como confirmar pagos o recibir claves de acceso. Esto abre enormes posibilidades para ofrecer servicios de análisis financieros ya que las entidades bancarias los requieren.

Todos los factores indicados anteriormente han provocado que en Colombia exista un número creciente de clientes que requieren servicios de análisis financieros personalizados, independientes y de calidad.

6.3.1.2. Perspectivas del negocio.

La situación y las tendencias actuales del mercado de los servicios financieros apuntan diversas perspectivas que ofrecen interesantes oportunidades de negocio para las empresas como CONSULTORÍAS CONTABLES, TRIBUTARIAS Y FINANCIERAS – CIRO:

- Aumento de la demanda de servicios financieros: el patrimonio de las familias Colombianas ha crecido considerablemente en las últimas décadas, así como el interés por productos financieros más avanzados. Sin embargo, no hay una cultura y formación financieras suficientes, por lo que se requieren empresas y profesionales especializados.
- El mundo empresarial se ha visto envuelto en un proceso de transformación que trae consigo los avances tecnológicos, la automatización de los procesos, el desarrollo económico, el crecimiento de muchas empresas, y esto dificulta la permanencia y el progreso de los negocios en su entorno. Las exigencias implícitas en estos cambios hacen indispensable que las unidades empresariales estén preparadas para gestionar sus recursos financieros de manera adecuada; de forma tal, que se tomen decisiones financieras racionales acordes con los objetivos de la empresa.

Estos cambios acelerados hacen que las organizaciones sean propensas a sufrir algún desequilibrio financiero imprevisto, caracterizado por insolvencia y poca liquidez, como producto de políticas financieras poco efectivas o por deficiencias en el desempeño estratégico, administrativo, productivo o financiero; por lo tanto, toda empresa debe conocer su condición económica y financiera para identificar los problemas existentes, variaciones importantes y los factores que los ocasionan, para ello debe disponer de herramientas apropiadas que le permitan detectar los errores y aplicar los correctivos adecuados, predecir el futuro y lograr una planeación más idónea y aquí en donde se hace necesaria la asesoría que presta CONSULTORIAS CONTABLES TRIBUTARIAS Y FINANCIERAS – CIRO.

6.3.1.3. Claves de futuro.

Finalmente, las claves del desarrollo del mercado y de nuestro éxito como empresa residen en los siguientes aspectos:

- **Estar atentos al cliente:** La capacidad de entender las necesidades de información del cliente y de ofrecer una respuesta eficaz es vital para asegurarnos de estar satisfaciendo siempre sus necesidades.
- **Estar atentos a la tecnología:** La capacidad de mantenerse permanentemente al día, detectar y aprovechar las oportunidades que proporciona la tecnología nos permitirá reducir costes y ofrecer un mejor servicio al cliente.
- **Ser Oportunos:** Queremos ser oportunos en nuestros análisis y diagnósticos para que nuestros clientes tomen decisiones acertadas.

6.3.1.4. Nuestra oferta de servicios

La propuesta de valor que trae la sección de ANÁLISIS FINANCIERO de CONSULTORÍA Y ASESORÍAS CONTABLES, TRIBUTARIAS Y FINANCIERAS - CIRO es ofrecer a sus CLIENTES la asesoría en la elaboración del ANÁLISIS o DIAGNÓSTICO FINANCIERO de forma que se cumpla con los objetivos de dar como la herramienta más efectiva para evaluar el desempeño económico y financiero de la empresa a lo largo de un ejercicio específicos. Este tema se trata detalladamente en la sección NUESTRO PRODUCTO.

6.3.1.5. Estrategia de producto

Los servicios que ofrece la sección de ANÁLISIS FINANCIERO de CONSULTORÍA Y ASESORÍAS CONTABLES, TRIBUTARIAS Y FINANCIERAS - CIRO se regulan de acuerdo con unas premisas básicas que determinan el comportamiento de nuestros servicios.

Estas premisas las hemos resumido en la fórmula HIDRIC:

- **Horizonte:** Asesoramos a nuestros clientes pensando en el largo plazo, buscando solucionar los problemas a corto plazo.
- **Independencia:** Nuestros análisis se hacen con total independencia de cualquier interés particular.
- **Diversificación:** Las recomendaciones que hacemos al cliente debe basarse en múltiples instrumentos, mercados y plazos.
- **Riesgo:** Ponemos de manifiesto al cliente los riesgos que puedan amenazar su empresa o situación económica.
- **Innovación:** Estaremos atentos al mercado con nuevas herramientas que puedan ayudarnos a mejorar la prestación de servicios al cliente.
- **Conocimiento:** Estaremos en constante capacitación para mantener actualizados nuestros conocimientos.

Para proceder de esta forma, antes debemos identificar correctamente a nuestros clientes, lo cual nos permitirá conocer los sectores económicos a que pertenecen y crear una base sólida de información para poder dar un mejor diagnóstico.

6.3.1.6. Gestión de productos y servicios

Desde el momento en que se contrata con un cliente recibe la información necesaria para seguir en contacto con la oficina y poder estar atentos a cualquier información que se requiera durante el proceso de análisis.

6.3.1.7. Puntos fuertes

Poder ayudar al Cliente identificar los aspectos económicos y financieros que muestran las condiciones en que opera la empresa con respecto al nivel de liquidez, solvencia, endeudamiento,

eficiencia, rendimiento y rentabilidad, facilitando la toma de decisiones gerenciales, económicas y financieras en la actividad empresarial y dentro del sector en que se encuentra.

Poder entregar al Cliente un análisis financiero que le sirva como herramienta para que le facilite el proceso de toma de decisiones de inversión, financiamiento, planes de acción, que le permita identificar los puntos fuertes y débiles de la organización, así como realizar comparaciones con otros negocios, ya que aporta la información necesaria para conocer el comportamiento operativo de la empresa y su situación económica-financiera.

Darle herramientas al Cliente para que pueda conocer la liquidez y solvencia de la empresa, medir su actividad operativa, la eficiencia en la utilización de los activos, su capacidad de endeudamiento y de cancelación de las obligaciones contraídas, sus utilidades, las inversiones requeridas, su rendimiento y rentabilidad.

6.4 COMPETITIVIDAD

6.4.1. El mercado potencial

Según la revista Dinero, las pymes en Colombia representan el 99,9% del total de las empresas, cerca de 1,6 millones de unidades empresariales. El mercado potencial de CONSULTORÍA Y ASESORÍAS CONTABLES, TRIBUTARIAS Y FINANCIERAS - CIRO es cualquier persona u organización que desee mejorar la gestión de sus finanzas y patrimonio.

A diciembre de 2016 había en Antioquia 158.244 empresas registradas en las cinco Cámaras de Comercio que tienen presencia en la región, con activos cercanos a los USD 135 millones. De esas unidades productivas 69% se ubican en Medellín y el valle de Aburrá

De las unidades productivas de Antioquia, 91% son microempresas, seguidas por pequeña (6,3%), mediana (1,9%) y gran empresa (0,7%).

Las actividades en las que se concentra más de 80% de las unidades productivas de Antioquia son: el comercio al por mayor y al por menor (47%); industrias manufactureras (12%); hoteles y restaurantes (12%); y actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler (10%).

Si bien no es previsible que la población y el número de empresas aumenten notablemente en los próximos años, este mercado potencial es tan grande que creemos que con sólo dirigirnos a los segmentos indicados consumiremos buena parte de los recursos y esfuerzos previstos en el periodo que contempla este plan de negocio.

6.4.2. Competencia: visión general

En base a lo expuesto en los apartados anteriores y conocimiento del mercado, consideramos que nuestros competidores más directos son el segmento de las empresas de servicios de asesoramiento contable y financiero, en Antioquia hay cerca de 600 entidades de este tipo y algunas de ellas son:

- **Asesorías contables en uraba Antioquia - FMP Asesorías Contables**
<http://www.fmpasesorias.com/> Servicios y Asesoría de Medios Magnéticos ... Servicios y Asesorías Contables. ... Asesores y Consultores enfocados en las diferentes áreas de la ...
- **Asesorías Financieras**<http://www.asesoriasfinancierascr.com/index.htm>
Asesorías Financieras y Contables ... de la compañía en procura de garantizar a nuestros ... y comerciales en diferentes tipos de empresas, ...
- **Asesorías Contables, Tributarias y de Impuestos** <http://www.ceac.co/contabilidad.html>
... recursos contables y en el cumplimiento riguroso de sus ... las empresas contar con un aliado como , en ... financieras que permiten ahorros en el ...
- **Abacus S.A.S. | contadores públicos en Medellín | ...**<https://www.abacus.com.co/>

... devolución de impuestos Medellín | asesorías en devoluciones ... financieras Medellín ...

Empresas y Personas Medellín | Asesoría contables y tributarias.

- .. [Asesorías en Medellín](http://www.paginasamarillas.com.co/medellin/servicios/asesorias) –<http://www.paginasamarillas.com.co/medellin/servicios/asesorias>

... Teléfonos y Direcciones de Asesorías en Páginas Amarillas. ... Encuentre la información comercial de empresas y negocios ... Servicios Financieros y Contables.

- [Asesorías Tributarias Y Contables en Colombia](#) -

...<http://www.paginasamarillas.com.co/servicios/asesorias-tributarias-y-contables>

Asesorías Tributarias Y Contables en ... Encuentre la información comercial de empresas y negocios ... Auditorias en los distintos enfoques financieros de ...

- [SCIC Ltda. ::: Quienes somos - solucionesltda.com](#)

http://www.solucionesltda.com/quienes_somos.htm

... cuyos socios cuentan con una amplia experiencia individual como colaboradores o asesores en empresas de ... No 5089 y registrada en la Cámara de ...

- [Confianza Contable SAS - asesorías contables y financieras](#)

<http://www.confianzacontablesas.com/>

... y financieras apoyando el desarrollo de su empresa. Confianza Contable S.A.S ofrece asesorías contables y financieras ... empresas y organizaciones en ...

- [Asesorías Contables Medellín Asesores Contables ...](#)<http://asesorescontabletributarios.com/>

Asesorías contables Medellín, ... asesoramos a nuestros clientes en temas legales y financieros con el fin de garantizar un ... gravable 2.016. leer mas ...

- [Asesores Contables de Colombia - Soluciones en procesos](#)

...<http://www.asesorescontablesdecolombia.com/>

Asesores Contables de Colombia es una empresa que ofrece soluciones en liquidaciones tributarias auditorias contables, manejo y pago de nómina.

- [Asesorías Contables y Tributarias Para Empresas](#)

<http://www.asesorias-contables-impuestos.com/contabilidad-para-empresas-declaracion-renta.htm>

Somos especialistas en asesorías contables, contabilidad para empresas y declaraciones de ... haciendo énfasis en la conservación de sus recursos contables y en ...

- [Objetivo Empresarial | Implementación de la NIIF para](#)

[...https://www.objetivoempresarial.com/](https://www.objetivoempresarial.com/)

... Financieras, Costos Medellín | Asesorías Contables Medellín ... Mediciones de Liderazgo Medellín | Asesorías en ... Medellín | asesorías financieras ...

- [Consulting Contable | contadores públicos en Medellín](#)

[...http://www.consultingcontable.com/](http://www.consultingcontable.com/)

... asesorías contables Medellín | asesorías contables y ... devolución de impuestos Medellín | asesorías en ... auditorias financieras Medellín ...

- [Outsourcing contable, Servicio de contabilidad ... - GYD](#) <http://www.gydconsulting.com/>

... especializada en la prestación de servicios contables, revisoría fiscal, auditoría, ... el espíritu de servicio y el profesionalismo, ...

- [BPM Asesorias](#) <http://www.bpmasesorias.com/>

Muchas gracias BPM ASESORIAS. A quienes nos dirigimos? left. Empresas de alimentos.

Conocer y cumplir las exigencias sanitarias; ... Paginas web en Medellín ...

- [Contadores Medellín – Asesorías Financieras - ...](#) <https://www.contadorencolombia.com/#!>

Prestamos soluciones tipo outsourcing en áreas contables y ... evaluaciones financieras para que ... acerca de nuestros servicios contables para empresas?

6.5 PLAN DE MARKETING

Este apartado presenta la estrategia de marketing de ANÁLISIS FINANCIERO de CONSULTORÍA Y ASESORÍAS CONTABLES, TRIBUTARIAS Y FINANCIERAS - CIRO que se inicia con un análisis de Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades. Este análisis da paso a la definición de las políticas de producto, precio, atención al cliente, promoción y publicidad de la empresa, siguiendo el esquema clásico del “marketing mix”.

6.5.1. Análisis D.A.F.O.

El siguiente análisis DAFO muestra un resumen del posicionamiento de marketing con el que parte ANÁLISIS FINANCIERO de CONSULTORÍA Y ASESORÍAS CONTABLES, TRIBUTARIAS Y FINANCIERAS - CIRO en su entrada al mercado.

6.5.1.1. Debilidades:

1. **Una nueva empresa:** CONSULTORÍA Y ASESORÍAS CONTABLES, TRIBUTARIAS Y FINANCIERAS - CIRO es una empresa joven que lleva dos años en el mercado.
2. **Una nueva organización:** Vamos a crear una estructura de ámbito nacional que necesitará un cierto tiempo de rodaje para alcanzar su máxima eficacia.
3. **Necesidad de tiempo para consolidarnos:** Requerimos tres años para alcanzar la masa crítica de clientes y el volumen de negocio que consideramos necesario para posicionarnos en el mercado.

6.5.1.2. Amenazas:

1. **Un mercado inestable en precios:** La oferta del servicio no tiene rangos de precios lo que hace que cada empresa valore sus servicios llegando a precios tan bajos con los que no se puede competir.
2. **Movimientos de la competencia:** Las grandes firmas de auditoría tradicionales siguen dominando en el mercado y no es realista pensar que renunciarán a estos clientes sin hacer nuevas ofertas. Así mismo, es probable que surjan otros proyectos empresariales similares al nuestro.
3. **Crisis de crecimiento:** Nosotros mismos podemos convertirnos en una amenaza si no logramos controlar adecuadamente nuestro crecimiento, o no alcanzamos los objetivos de expansión que tenemos planteados.

6.5.1.3. Fortalezas:

- **Especialistas:** Contamos con personal académicamente preparado y con experiencia en asesoramiento contable y financiero de más de 20 años.
- **Eficacia y valor añadido:** Hemos diseñado un modelo que permite atender al cliente personalizado con una gran eficacia y agregando valor a nuestros clientes.
- **Competitivos:** Seremos altamente competitivos en calidad de servicio, oferta global y precio respecto a las empresas similares existentes en Colombia.
- **Equipo sólido, motivado y entusiasta:** El equipo fundacional es sólido, tiene perfiles complementarios y está muy motivado.

6.5.1.4. Oportunidades:

- **Gran demanda potencial:** A medida que se cumpla con la implementación de las NIIF en Colombia aumenta la demanda de servicios financieros personalizados e independientes.

- **Sector poco desarrollado:** La mayoría de las firmas competidoras están centradas en los grandes patrimonios o en campañas de productos estándar, no hay una oferta suficiente de servicios financieros personalizados para cualquier perfil de cliente.
- **Amplio mercado objetivo:** Nos dirigimos a un mercado formado por Pymes y Microempresarios que en su estructura administrativa no cuentan con un departamento que se dedique al análisis financiero.

6.5.2. Política de servicio

La propuesta de valor que ANÁLISIS FINANCIERO de CONSULTORÍA Y ASESORÍAS CONTABLES, TRIBUTARIAS Y FINANCIERAS - CIRO hace a sus clientes consiste en un servicio de asesoramiento financiero personalizado que les permitirá generar valor a sus empresas y que se pueda ver reflejado en sus propietarios.

Para materializar esta propuesta de valor, hemos definido una estrategia de servicio que se sustenta en los siguientes pilares:

- **Especialización:** somos especialistas en el asesoramiento financieros, con una gran experiencia en este ámbito.
- **Precios ajustados:** nuestros precios serán ajustados a la capacidad económica de cada cliente.
- **Servicio integral:** queremos ser el asesor integral de servicios contables, tributarios y financieros del cliente.
- **Innovación:** estamos firmemente comprometidos con la búsqueda e implementación de herramientas tecnológicas que faciliten nuestra relación con el cliente.

6.5.2.1. Política de atención al cliente

La excelencia en la relación con los clientes y su fidelización son los pilares sobre los que debemos fundamentar nuestro éxito y diferenciarnos de los competidores.

En este sentido, nuestra Política y Atención al Cliente se basa en los parámetros que se describen a continuación:

- **Asesoramiento personalizado:** a cada cliente se atenderá personalmente y se le informará sobre los avances de su informe.
- **Formación en atención al cliente:** todo el personal y los colaboradores de la empresa recibirán formación específica en servicio y el trato con los clientes. Además, se creará un manual de atención al cliente que será de obligada lectura y cumplimiento por parte de nuestros empleados
- **Fidelización:** los pilares fundamentales para la fidelización de los clientes serán una excelente atención personalizada, una oferta independiente de productos y servicios, información constante y transparencia.

6.5.2.2. Política de precios y descuentos

El planteamiento del negocio de ANÁLISIS FINANCIERO de CONSULTORÍA Y ASESORÍAS CONTABLES, TRIBUTARIAS Y FINANCIERAS - CIRO es ofrecer servicios de análisis financieros a la medida de cada cliente. Por lo tanto, no se establecen unas tarifas ni precios fijos, sino que se presentará una oferta personalizada a cada cliente, basada en estos principios: “Nuestra política de precios y descuentos nos permitirá diferenciarnos de los competidores que se dirigen a segmentos masivos del mercado con ofertas indiscriminadas, productos estandarizados y sin ningún tipo de personalización”.

6.5.3. Posicionamiento de marketing

Durante los primeros años de actividad realizaremos un importante esfuerzo de publicidad y comunicación con objeto de captar el volumen de clientes deseados.

Esta estrategia estará basada en transmitir los siguientes mensajes:

- **A medida:** un servicio de asesoría realmente personalizado.
- **Especialización:** somos especialistas en análisis financieros.
- **Experiencia:** nuestra larga y exitosa trayectoria en el sector nos avala.
- **Para todos:** no hace falta ser rico para aprovechar nuestros servicios.

Estos mensajes serán desarrollados por creativos publicitarios a partir de folletos para cada campaña.

6.5.4. Plan de publicidad

Hemos definido un plan de publicidad inicial que contempla las siguientes acciones publicitarias:

- **Medios impresos:** nos anunciaremos con módulos en medios especializados que llegan a nuestro target, como los diarios El Colombiano y El mundo, Revistas financieras regionales y nacionales y los suplementos económicos de los principales diarios nacionales.
- **Medios online:** nuestro proveedor de servicios web nos está diseñando una página concebida para posicionarse de forma muy competitiva en los principales buscadores. Este posicionamiento lo reforzaremos con una campaña de alta en buscadores y directorios especializados.

6.6. PLAN DE VENTAS

Estamos convencidos de que, para el desarrollo de nuestra empresa en un entorno competitivo y en constante transformación, requerimos una estrategia de ventas agresiva y perfectamente definida

Sólo de esta forma podremos garantizar el cumplimiento de nuestros ambiciosos objetivos, abriremos una brecha suficiente en el mercado y aceleraremos el proceso de crecimiento.

6.6.1. Fuentes de captación

Las fuentes de procedencia de nuestras referencias de clientes serán:

1. **Nuestros Asesores de Finanzas y demás empleados:** Incluye los contactos entre su cartera de clientes, las campañas de captación territorial y las presentaciones personalizadas.
2. **Acciones de marketing y comunicación:** Referencias obtenidas mediante las inserciones de publicidad, los materiales de marketing y las acciones de comunicación.
3. **Web corporativa:** Contactos que nos llegan a través de las campañas de promoción online.

6.7. EL PROCESO DE VENTA

En base a nuestra experiencia en el sector, hemos definido un proceso de ventas perfectamente estructurado que estamos convencidos de que asegurará el éxito de nuestra empresa.

Este proceso de ventas se compone de las siguientes etapas:

6.7.1. Captación

El Asesor de Mercadeo identifica a un posible cliente a través de las campañas, acciones promocionales o una visita personal.

Esta etapa suele incluir las siguientes fases:

- **Contacto telefónico:** el primer contacto con el cliente potencial se realiza normalmente a través de una llamada telefónica. El asesor estará provisto durante toda la conversación de un argumento con los mensajes básicos a transmitir.
- **Primera visita:** se trata de un primer contacto para presentar la empresa y los servicios, explicar la forma de trabajar y obtener información sobre el perfil del cliente que permita prepararle una propuesta de productos y servicios.

- **Propuesta:** se presenta al cliente una propuesta personalizada que abarca sus necesidades de análisis financiero y se aclaran las dudas mediante seguimiento telefónico o en un nuevo encuentro.

En este paso, el cliente suele contratar un primer servicio.

6.7.2. Fidelización

Tras formalizar la relación comercial, se inicia la etapa de seguimiento y fidelización. Esta etapa es muy importante, porque es cuando el cliente comprueba realmente la calidad del asesoramiento personalizado que ofrecemos.

Se compone de estas fases:

- **Contacto periódico no presencial (mínimo 1 vez al mes):** el Asesor Financiero contacta con el cliente por teléfono o e-mail cada vez que existe algún motivo relacionado con los servicios que tiene contratados.
- **Visita presencial (mínimo 1 vez cada 3 meses):** el Asesor Financiero está obligado a mantener una entrevista personal con el cliente cada tres meses, para ponerle al día sobre la evolución de los servicios contratados y actualizarse sobre los cambios en la situación y las necesidades del cliente.

6.7.3. Gestión

La administración de los servicios contratados la realiza la administración.

6.7.4. Prescripción

Se anima al cliente a recomendarnos a sus referidos.

6.7.5. Nuevas contrataciones.

El Asesor de Mercadeo contacta con las referencias aportadas por el cliente e inicia de nuevo la cadena de comercialización.

Paralelamente, al incorporar nuevos Asesores de Mercadeo en la empresa, penetraremos en el mercado a través de su propia cartera de clientes y de los nuevos clientes que podremos captar al ampliar nuestro alcance comercial con una red cada vez más extensa. Llegaremos a la máxima situación de penetración en el mercado en el momento en que logremos incorporar Asesores en todo el territorio nacional.

6.7.6. Organización y recursos humanos

- **Organización de la empresa:** El funcionamiento de ANÁLISIS FINANCIERO de CONSULTORÍA Y ASESORÍAS CONTABLES, TRIBUTARIAS Y FINANCIERAS - CIRO se basa en una estructura de recursos humanos ligera, que concentra los elementos de decisión en la plantilla interna.

Este planteamiento reduce los costes operativos y ofrece la flexibilidad necesaria para asegurar el crecimiento previsto de la empresa.

- **Dirección de la empresa:** El equipo directivo actualmente está formado por el propietario de CONSULTORÍA Y ASESORÍAS CONTABLES, TRIBUTARIAS Y FINANCIERAS - CIRO y se reforzará con la entrada de un Director de Análisis Financiero tras el inicio de la actividad.
- **Asesores y colaboradores:** Además del equipo directivo, contamos con diversos asesores y colaboradores que participarán en la puesta en marcha de la empresa y posteriormente en la supervisión del negocio.
- **Política de recursos humanos:** Creemos firmemente en que las empresas las definen las ideas, pero las crean las personas. En este sentido, consideramos de vital importancia que la gestión de los recursos humanos de nuestra organización se fundamente en:

- ❖ La selección y la incorporación de los mejores profesionales en cada puesto. Los mejores, los más competentes y lo más competitivos.
- ❖ Todas las posiciones de la empresa y muy especialmente aquellas que están en contacto directo con nuestros clientes son muy importantes. Por esta razón se tendrá especial cuidado en no infravalorar ningún proceso de selección e incorporación.
- ❖ Nuestra empresa está en el siglo XXI y, en consecuencia, será dirigida bajo criterios de liderazgo, igualdad de oportunidades, motivación, respeto, espíritu de equipo, fidelidad y competencia interna. Los que demuestren ser los mejores serán los que progresarán en la empresa.
- ❖ Creemos en el equilibrio, por esta razón nuestra empresa tendrá una composición equilibrada de hombres y mujeres, así como de edades (en la medida del sector y de los criterios anteriores).
- ❖ Toda la actividad de las personas que conformarán la empresa sin excepción, deberá estar orientada a (1) los resultados, (2) el servicio al cliente y (3) la calidad integral. Por ese orden.
- **Condiciones de trabajo y remunerativas:** Uno de los principales objetivos del Plan de Recursos Humanos es captar y retener al personal más cualificado y eficiente disponible en el mercado laboral. Para ello, debemos ofrecer condiciones de trabajo y remunerativas adecuadas y perspectivas de desarrollo profesional.

Para ello hemos diseñado las siguientes condiciones laborales:

- ❖ **Remuneración:** la remuneración del personal contratado directamente por la empresa se ajustará a los estándares del sector, de forma adecuada al perfil y valor que aporta cada candidato.

- ❖ **Plan de carrera:** al incorporarse en la empresa y tras superar el periodo de prueba, a cada empleado se le propondrá un plan de carrera en función de sus capacidades y expectativas personales.
- ❖ **Formación:** la formación continua se considera una de las principales fuentes de motivación e incremento del rendimiento. Por ese motivo, la empresa ofrecerá formación específica a los empleados.

6.7.7. Aspectos legales y societarios

Para establecer la posibilidad de que el negocio opere, es necesario conocer la tramitología para crear una empresa en Antioquia.

El proceso se debe llevar a cabo en La Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, allí, el empresario debe diligenciar el formato de Carátula Única Empresarial.

Además, de diligenciar el formato de Carátula Única Empresarial, el empresario debe diligenciar los siguientes trámites:

- Consulta de nombre
- Impuesto de registro
- Inscripción – constitución
- Inscripción libros de comercio
- Matrícula de industria y comercio
- DIAN: inscripción en el Registro Nacional de Vendedores y asignación del Número de Identificación Tributario NIT
- Visto Bueno de Salud
- Informar a la oficina de planeación correspondiente el inicio de las actividades

Las entidades que intervienen en el proceso de creación de la empresa son:

- **DIAN.** Este trámite se realiza en las Cámaras de Comercio del país para los comerciantes constituidos a partir del 5 de agosto del año 2002, y que no estén en Sociedad de Hecho. De esta forma el NIT aparecerá en el Certificado de Registro mercantil y podrá utilizarlo en reemplazo de la tarjeta plastificada para todos los efectos previstos en la Resolución No. 2057 del 13 de marzo de 2002.
- **Secretaría de Hacienda.** Se firmó un convenio de Cooperación de manera tal, que al matricularse un usuario en la Cámara de Comercio se envíe la información a la Subsecretaría de Rentas de los Municipios de Medellín, Bello, Barbosa, Girardota y Copacabana, para que éstas los matriculen y facturen.
- **Secretaría de Salud.** Desde el 15 de febrero del año 2003, todo comerciante que se matricule en Cámara y que su establecimiento funcione en Medellín, tiene la opción de solicitar el certificado sanitario por medio del formulario anexo de matrícula que se entrega en las sedes de la Cámara, y podrá cancelarlo y reclamarlo a los 15 días hábiles en la Subsecretaría de Salud Pública en el 4º. Piso del municipio de Medellín en la Alpujarra.
- **Secretaría de Gobierno.** Todo comerciante que se matricule en cámara y que su establecimiento funcione en Medellín, tiene la opción de solicitar el Visto Bueno de Seguridad de Establecimientos Públicos y Comerciales ante el Cuerpo Oficial de Bomberos por medio del formulario anexo de matrícula que se entrega en las sedes de la Cámara, y podrá cancelarlo y reclamarlo a los 15 días hábiles en el Cuerpo Oficial de Bomberos.
- **Departamento de Planeación.** Dentro de los procedimientos de gestión a acatar para la realización de cualquier actividad se requiere del visto bueno del uso del suelo, solicitado por medio de una carta a las autoridades de planeación municipal. Así, un comerciante, al matricularse en Cámara y que su establecimiento funcione en Medellín, habrá cumplido con la

Ley 232/95- Artículo 2 sobre informar de la apertura del establecimiento. Los formatos que debe tener diligenciados son:

- ❖ Carátula Única Empresarial
- ❖ Anexo Matrícula Mercantil
- ❖ Anexo DIAN- Secretaría Municipal

Luego de que se realice la legalización de la empresa, esta debe tener en cuenta ciertos trámites de funcionamiento y seguridad laboral. Entre los cuales se encuentran:

- **Registrar los libros de Comercio:** El Registro de los libros en las Cámaras de comercio no cumple una función de publicidad, como si ocurre con las matrículas y las inscripciones. En una medida que brinda protección a la integridad material de los libros y seguridad y certeza sobre el propietario y el destino de los mismos, para suministrar un fundamento razonable a la fidelidad de los asientos o del contenido de los libros.

Son libros que se registran en blanco y cuyo contenido está amparado por la reserva garantizada en la Constitución Política, para los libros y papeles privados de toda persona. Podrá traerlos físicamente con las solicitudes correspondientes o adquirirlos en la cámara de comercio.

- **Trámites de seguridad laboral:** Los requisitos que se describen a continuación deben realizarse una vez la empresa entra en funcionamiento para garantizar la seguridad social de sus empleados:
- **Inscribirse ante la Administración de Riesgos Profesional (Privada o ISS):** Así mismo es necesario que el empleador inscriba a sus empleados en una Caja de Compensación Familiar (Pagar ICBF (3% del valor de la Nómina), SENA (2%), y Cajas de compensación familiar (4%)) - Consultar ley 590 artículo 43.
- Afiliar

- a los trabajadores al Sistema de Seguridad Social y de Pensiones ante las Entidades Promotoras de Salud (EPS) y Fondo de Pensiones.
- Afiliar a los trabajadores a los Fondos de Cesantías
- Inscribirse a un programa de seguridad industrial.
- Solicitud de autorización para numeración. Si es persona natural o jurídica y es responsable del impuesto sobre las ventas IVA, debe solicitar autorización para la numeración de las facturas que debe imprimir.
- Registro sanitario automático
- Trámite de funcionamiento

6.7.8. Establecimiento e inversiones.

6.7.8.1. Plan de establecimiento

❖ FUENTES DE INGRESOS

Se tienen dos fuentes de ingresos:

- Ingresos por transacciones derivadas de pagos puntuales de clientes cuando se presta una asesoría determinada.
- Ingresos recurrentes derivados de pagos periódicos realizados a cambio del suministro de una propuesta de valor o del servicio posventa de atención al cliente Cuando contratan la asesoría por mensualidades cuyo precio sería fijo.

❖ RECURSOS CLAVES

La sección de ANALISIS FINANCIEROS de CCTF – CIRO para su funcionamiento necesita contar con recursos:

- **FISICOS:** Dos módulos de trabajo dotados con silla, computador e impresora, calculadora financiera y celular,

- **INTELECTUALES:** Licencias de software y bases de datos de clientes,
- **HUMANOS:** Un Ingeniero Financiero y un Contador Público especialista en NIIF
- **ECONOMICOS:** Efectivo o líneas de crédito para poder cubrir el costo de los recursos.

6.7.8.2. Presupuesto de nuevo establecimiento

La sección de **ANÁLISIS FINANCIEROS de CCTF – CIRO** desarrollara la siguiente estructura de costos:

PROYECCION COSTOS						
SECCION ANALISIS FINANCIEROS - CCTF - CIRO						
CIFRAS EN MILES DE \$\$						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSION INICIAL	20.000					
SALARIOS		60.000	72.000	86.400	103.680	124.416
PRESTACIONES SOCIALES		30.000	36.000	43.200	51.840	62.208
PARAFISCALES		5.400	6.480	7.776	9.331	11.197
PENSION		5.100	6.120	7.344	8.813	10.575
ARL		300	360	432	518,4	622,08
TOTAL PERSONAL		100.800	120.960	145.152	174.182	209.019
ARRENDAMIENTO		6.000	6.480	6.998	7.558	8.163
SERVICIOS PUBLICOS		1.200	1.296	1.400	1.512	1.633
PUBLICIDAD		2.000	2.160	2.333	2.519	2.721
PAPEÑERIA Y UTILES		1.000	1.080	1.166	1.260	1.360
SERVICIO CELULAR		1.500	1.620	1.750	1.890	2.041
TRANSPORTE		1.800	1.944	2.100	2.267	2.449
TOTAL ADMINISTRATIVOS		13.500	14.580	15.746	17.006	18.367
TOTAL AÑO	20.000	114.300	135.540	160.898	191.189	227.385

6.7.8.3. Plan de inversiones

CONCEPTO	VALOR	ADQUISICIÓN
Módulos de trabajo	2.000.000	Crédito
Sillas	1.200.000	Crédito
Computador	3.000.000	Crédito
Impresora	1.200.000	Crédito

CONCEPTO	VALOR	ADQUISICIÓN
Calculadora financiera	1.000.000	Crédito
Celular	500.000	Crédito
Licencias de software	5.000.000	Crédito
Otros	6.100.000	Contado
Total Inversión	20.000.000	

6.7.9. Previsión de resultados

6.7.9.1. Premisas importantes

- Proyecciones y previsiones:** Este documento contiene proyecciones y previsiones de futuro que están basadas en suposiciones respecto a eventos del futuro que son inciertos y subjetivos. CONSULTORIA Y ASESORIAS CONTABLES, TRIBUTARIAS Y FINANCIERAS - CIRO no garantiza en ningún caso que se obtendrán los resultados proyectados, dado que estas proyecciones y previsiones están basadas en suposiciones y estimaciones subjetivas y los resultados finales podrían diferir sustancialmente de los esperados.

6.7.9.2. Resultados a cinco años

	PROYECCION RESULTADOS					
	SECCION ANALISIS FINANCIEROS - CCTF - CIRO					
	CIFRAS EN MILES DE \$\$					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
INGRESOS	200.000	275.000	381.150	532.400	732.100	
SALARIOS	60.000	72.000	86.400	103.680	124.416	
PRESTACIONES SOCIALES	30.000	36.000	43.200	51.840	62.208	
PARAFISCALES	5.400	6.480	7.776	9.331	11.197	
PENSION	5.100	6.120	7.344	8.813	10.575	
ARL	300	360	432	518	622	
TOTAL PERSONAL	100.800	120.960	145.152	174.182	209.019	
ARRENDAMIENTO	6.000	6.480	6.998	7.558	8.163	
SERVICIOS PUBLICOS	1.200	1.296	1.400	1.512	1.633	
PUBLICIDAD	2.000	2.160	2.333	2.519	2.721	
PAPELERIA Y UTILES	1.000	1.080	1.166	1.260	1.360	
SERV. CELULAR	1.500	1.620	1.750	1.890	2.041	
TRANSPORTE	1.800	1.944	2.100	2.267	2.449	
TOTAL ADMINISTRATIVOS	13.500	14.580	15.746	17.006	18.367	
EXCEDENTES	85.700	139.460	220.252	341.212	504.714	
CANTIDAD DE CLIENTES	40	50	63	80	100	
VALOR PROMEDIO CLIENTE	5000	5500	6050	6655	7321	

6.7.10. Plan de Financiación.

6.7.10.1. Necesidades financieras

Este proyecto requiere un volumen de financiación global que hemos establecido en las siguientes grandes partidas:

1. **Adquisición de activos:** \$13.9 millones
2. **Financiación del lanzamiento del negocio:** 6.1 millones

Necesidad total de fondos: \$20 millones

6.7.10.2. Plan de financiación

CONSULTORÍA Y ASESORÍAS CONTABLES, TRIBUTARIAS Y FINANCIERAS - CIRO se encargaría de financiar a la SECCIÓN DE ANÁLISIS FINANCIEROS.

6.8 PRODUCTO A OFRECER

ANÁLISIS Y DIAGNÓSTICO FINANCIERO

Después de haber revisado cada uno de los cambios en la información financiera que deben implementar las empresas Colombianas según las NIC/NIIF, objetivos de la información financiera según las NIIF, esquema del ciclo contable bajo NIIF, el análisis financiero, principales cambios conceptuales y formales introducidos por las NIC/NIIF que se deben tener en cuenta al momento de hacer un análisis financiero a una empresa en Colombia y conocer la situación empresarial a nivel global en CONSULTORÍAS CONTABLES TRIBUTARIAS Y FINANCIERAS – CIRO hemos encontrado la necesidad de crear dentro de la empresa una sección que se especialice en prestar los servicios de ANÁLISIS FINANCIEROS BAJO NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERAS y que se convierta en la solución a un problema que se ha generado a las empresas Colombianas con la implementación de las NIIF.

6.8.1 Insumo Principal: Los Estados Financieros

El punto de partida para realizar un diagnóstico financiero en una empresa son siempre sus estados financieros.

Según las Normas Internacionales de Información Financiera (en adelante NIIF) y Normas Internacionales de Contabilidad (en adelante NIC), los estados financieros son:

- Estado de situación financiera o balance general
- Estado de resultados integral.
- Estado de cambios en el patrimonio.

- Estado de flujos de efectivo.
- Notas a los estados financieros

Los estados financieros son una representación de la situación financiera de la empresa, un instrumento para la toma de decisiones de las distintas partes interesadas en la actividad de la empresa. Es por ello que deben formularse anualmente con claridad mostrando una imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa, de acuerdo con la normativa vigente en Colombia Decreto Único Reglamentario 2420 del 2015.

6.8.1.1 Estado de situación financiera

Aunque existen múltiples definiciones de lo que es un balance de situación, lo definiremos como la representación de la situación económica y financiera de la empresa en un momento determinado, normalmente al cierre de un ejercicio fiscal.

El balance de situación muestra los bienes y derechos de que dispone la empresa (Activo) y las obligaciones contraídas para obtener esos bienes y derechos (Patrimonio Neto y Pasivo), o lo que es lo mismo, el Activo representa lo que tenemos y el Pasivo cómo lo financiamos, ya sean fondos propios o ajenos.

6.8.1.2. Estado de resultado integral

El Estado de resultado integral recoge el resultado obtenido por la empresa en un ejercicio y se obtiene por la diferencia entre los ingresos y gastos en que se incurre a lo largo del mismo. Hay una salvedad en esta imputación y es en aquéllos ingresos y gastos que haya que imputar directamente al patrimonio neto.

6.8.1.3. El estado de cambios en el patrimonio neto

El estado de cambios en el patrimonio neto debe mostrar el incremento o disminución que ha sufrido el activo neto de una empresa entre dos balances consecutivos.

6.8.1.4. El estado de flujos de efectivo

También se llama estado de cash-flow. Pretende arrojar luz sobre la capacidad de que dispone la empresa para generar efectivo (caja más depósitos bancarios) y en qué momento de manera que se puedan prever las necesidades de la empresa en este aspecto.

6.8.1.5. Notas a los Estados Financieros

Las notas a los Estados Financieros deben contener la siguiente información:

- Debe detallar las bases para la elaboración de los estados financieros y políticas contables aplicadas.
- Explicará la información que no aparezca detallada en los estados financieros, así como información adicional relevante.

6.8.1.6. Conexiones entre los estados financieros

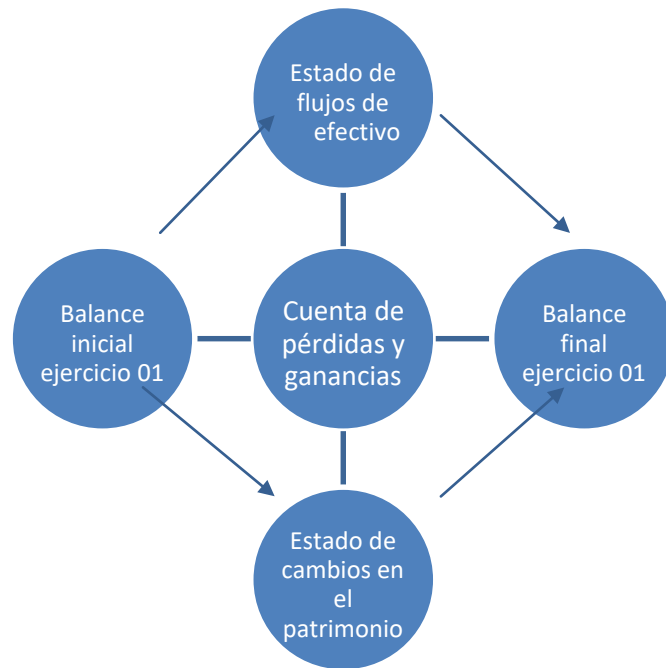
Una vez conocemos los estados contables es importante reflexionar sobre la conexión que existe entre todos ellos.

Partimos de una situación inicial representada en un balance de situación cerrado en un momento determinado. Por otro lado, la cuenta de pérdidas y ganancias muestra el resultado de las operaciones de la empresa durante un intervalo de tiempo. El resto de operaciones realizadas por la empresa y que no aparecen en la cuenta de pérdidas y ganancias se reflejarán en los estados de flujos de efectivo y el estado de cambios en el patrimonio neto.

Una vez reflejadas todas estas operaciones obtendremos un nuevo balance de situación de la empresa al final de intervalo.

Gráficamente esto quedaría representado de la siguiente manera:

Figura 2. Estados Financieros.



Fuente:

(Norma Internacional de Contabilidad, 2004)

(Norma Internacional de Contabilidad, 2006)

(Norma Internacional de Contabilidad, 2006)

(Norma Internacional de Contabilidad, 2006)

(Norma Internacional de Contabilidad, 2006)

(Norma Internacional de Contabilidad, 2006)

6.8.2 Técnicas Utilizadas.

Las técnicas que utilizaremos en CONSULTORÍAS CONTABLES TRIBUTARIAS Y FINANCIERAS – CIRO para realizar un análisis financiero son las siguientes:

- Análisis de masas patrimoniales.
- Estados financieros comparados en valores absolutos y relativos.
- Estados financieros descompuestos en valores relativos en base cien.

- Ratios.
- Otros instrumentos.

6.8.2.1 Análisis de masas patrimoniales

La composición de las principales magnitudes del balance es:

- Activo no Corriente o activo fijo.
- Activo corriente o activo circulante.
- Patrimonio neto
- Pasivo no corriente o pasivo fijo
- Pasivo corriente o pasivo circulante

Agrupando las distintas partidas del balance de la manera antes indicada conseguiremos masas homogéneas que podremos comparar en el desarrollo de nuestro análisis.

Se pueden dar varias circunstancias:

- Situación de máxima estabilidad: todo el activo está financiado por fondos propios.
- Situación de equilibrio: los capitales permanentes cubren todo el activo permanente.
- Situación de desequilibrio a corto plazo: el activo circulante liquidable y parte de la inversión permanente son financiados con pasivo circulante.
- Situación financiera inestable: los capitales propios han disminuido pasando a tener saldo deudor como consecuencia de las pérdidas obtenidas por la empresa en el ejercicio de su actividad.

6.8.2.1.1 Fondo de maniobra o capital circulante.

El fondo de maniobra (FM) o capital circulante mide la parte del activo corriente o a corto plazo financiada por recursos a largo plazo, es decir, la capacidad que tiene una empresa para hacer frente a sus deudas a corto plazo.

Es un indicador claro de la situación de liquidez de la empresa, aunque con matices, como veremos más adelante.

Se puede calcular de dos maneras:

- Desde el punto de vista de la financiación a corto plazo:
- Desde el punto de vista de la financiación a largo plazo:

Se dice que la empresa está en una situación de equilibrio financiero cuando podemos hacer frente a las deudas a corto plazo con activos corrientes.

A mayor fondo de maniobra mayor liquidez de la empresa.

En la mayor parte de los casos se acepta como cierto que el fondo de maniobra debe ser positivo, sin embargo existen ciertas excepciones ya que los ciclos de explotación varían en función del tipo de empresa que estemos analizando. Así, las necesidades de capital circulante serán diferentes en función del sector al que pertenezca la empresa.

6.8.2.1.2. El período medio de maduración

El período medio de maduración es el número de días que transcurren entre que se pagan las materias primas y el momento en que se recupera por el cobro de las ventas a clientes. Se divide en cuatro partes:

- Aprovisionamiento
- Producción
- Venta
- Cobro

6.8.2.1.3. El capital circulante mínimo

- **Capital circulante mínimo:** es el volumen de recursos permanentes que la empresa debe destinar a financiar el activo circulante. Para proceder a su cálculo hay que diferenciar en primer lugar las distintas fases del ciclo de explotación:
 - ❖ Aprovisionamiento
 - ❖ Producción.
 - ❖ Almacenamiento.
 - ❖ Crédito a clientes.
 - ❖ Financiación con proveedores.

En cada una de estas fases hay que calcular la inversión mínima para que el proceso productivo no se vea perjudicado por las posibles incidencias que puedan ir surgiendo.

6.8.2.1.3.1. Inversión mínima en existencias de materiales

En este caso debemos calcular las existencias mínimas necesarias para que el proceso productivo no se vea perjudicado.

6.8.2.1.3.2. Inversión mínima en fabricación en curso

Mide la inversión necesaria desde que se reciben los materiales necesarios para la producción hasta que el producto está terminado.

6.8.2.1.3.3. Inversión mínima en productos terminados

Este punto se refiere al tiempo de almacenamiento de los productos terminados hasta su venta.

6.8.2.1.3.4. Inversión mínima en créditos a clientes

La empresa no cobra al contado normalmente sino que cobra a un plazo previamente pactado con los clientes.

6.8.2.1.3.5. Financiación con proveedores

La inversión mínima en capital circulante vendrá dada por la suma de las inversiones mínimas de los epígrafes anteriores. No obstante, esta inversión deberá reducirse en el importe que la empresa tiene de financiación con sus proveedores derivado del plazo de pago pactado con ellos en el momento de realizar las compras o aprovisionamientos.

6.8.2.1.3.6. Cálculo del capital circulante mínimo

El capital circulante mínimo será el resultante de sumar los conceptos anteriores menos las facilidades concedidas por los proveedores, es decir:

+ Inversión mínima en existencias de materiales
+ Inversión mínima en fabricación en curso
+ Inversión mínima en producto terminado
+ Inversión mínima en créditos a clientes
- Financiación con proveedores
= Capital circulante mínimo

6.8.2.2. Estados financieros comparados en valores absolutos y relativos

Con esta técnica medimos la variación de las distintas partidas que componen los estados financieros. La comparación se puede hacer con los datos de la empresa en distintos ejercicios, con empresas del mismo sector o con los datos presupuestados.

Si utilizamos únicamente los estados financieros a una fecha lo que estaremos haciendo es un análisis estático, de un momento concreto, y no obtendremos información sobre cómo ha evolucionado la empresa a lo largo de los últimos ejercicios. En consecuencia, debemos utilizar

los estados financieros de varios ejercicios, al menos dos o tres, y si es posible más, en función de la profundidad del análisis que queramos llevar a cabo.

Al comparar varios ejercicios consecutivos vemos la evolución de la empresa en el período analizado; si comparamos con el sector vemos nuestra posición en el mismo; y por último, al comparar los ejercicios cerrados con el presupuesto del ejercicio siguiente podremos observar el impacto previsto de las inversiones/actuaciones de la gerencia de la compañía en las cuentas de la empresa, tener un punto de partida para analizar las posibles desviaciones y valorar la marcha futura de la empresa.

6.8.2.3. Estados financieros descompuestos en valores relativos en base cien

Esta técnica busca analizar los datos en relación a una magnitud determinada dada, por ejemplo la cifra total de balance, de manera que podemos analizar los pesos específicos de las distintas partidas y sacar las correspondientes conclusiones.

En un ejemplo con la compañía XYZ S.A. tendremos:

			% sobre el total	
ACTIVO	XXX0	XXX1	XXX0	XXX1
Activo no corriente	11.870	11.965	58,02%	58,94%
I. Intangible	5.000	5.000	24,44%	24,63%
Inm. Material	5.600	5.700	27,37%	28,08%
Inv. Inmobiliarias	260	260	1,27%	1,28%
Activos financieros	410	400	2,00%	1,97%
Activos por impuestos diferidos	600	605	2,93%	2,98%
Activo corriente	8.590	8.335	41,98%	41,06%
Existencias	1.140	1.090	5,57%	5,37%
Deudores comerciales y otros	5.500	5.350	26,88%	26,35%
Otros activos financieros	200	230	0,98%	1,13%
Otros activos corrientes	50	65	0,24%	0,32%
Efectivo y otros activos líquidos	1.700	1.600	8,31%	7,88%
TOTAL ACTIVO	20.460	20.300		
PATRIMONIO NETO + PASIVO	XXX0	XXX1	XXX0	XXX1
Patrimonio neto	3.260	3.035	15,93%	14,95%
Capital	150	150	0,73%	0,74%
Reservas	2.900	2.700	14,17%	13,30%
Resultado del ejercicio	300	275	1,47%	1,35%
Dividendo a cuenta	- 90	- 90	-0,44%	-0,44%

Pasivo no corriente	9.900	10.030	48,39%	49,41%
Subvenciones	100	80	0,49%	0,39%
Provisiones no corrientes	1.000	900	4,89%	4,43%
Pasivos no corrientes	8.800	9.050	43,01%	44,58%
* Deudas con entidades de crédito	7.000	7.300	34,21%	35,96%
* Otros pasivos financieros	1.800	1.750	8,80%	8,62%
Pasivo corriente	7.300	7.235	35,68%	35,64%
Provisiones corrientes	150	115	0,73%	0,57%
Pasivos financieros corrientes	1.940	1.550	9,48%	7,64%
* Deudas con entidades de crédito	1.640	1.250	8,02%	6,16%
* Otros pasivos financieros	300	300	1,47%	1,48%
Acreedores comerciales y otros	5.200	5.570	25,42%	27,44%
Otros pasivos corrientes	10	-	0,05%	0,00%
TOTAL PATRIMONIO	20.460	20.300		

(Urías Valiente, 1999)

6.8.3. El Análisis de Ratios.

Los ratios miden la relación entre dos o más partidas del balance y cuenta de pérdidas y ganancias. Son solamente números pero, interpretados de manera correcta, nos permitirán valorar conceptos importantes para el diagnóstico financiero como son la trayectoria de la empresa y su posición actual. También permite al director financiero anticipar posibles reacciones de inversores potenciales y acreedores.

Son muchas las empresas que los calculan de forma automática, al tiempo que formulan las cuentas anuales. También son muchas las empresas que establecen unos ratios objetivo para medir la eficiencia de determinados departamentos (financiero, compras, etc.)

Los ratios calculados deben compararse con:

- **ratios históricos** (de ejercicios anteriores), que nos permitirán analizar la evolución de los conceptos estudiados
- **ratios previstos**, para valorar el impacto en las cuentas de los presupuestos y actuaciones futuras
- **ratios del mismo sector económico**, para valorar nuestra posición en el mismo

Y es que los ratios no deben nunca interpretarse de manera aislada, sino de manera conjunta ya que es lo que nos ayudará a valorar razonablemente la situación financiera de la compañía.

Existen muchísimos ratios, en función de lo que queramos evaluar, y se pueden clasificar de distintas maneras. Nosotros trabajaremos con la siguiente clasificación:

- Ratios de liquidez a corto plazo.
- Ratios de estructura de capital y endeudamiento.
- Ratios de rotación. Administración y eficiencia en la gestión.
- Ratios de rentabilidad.
- Ratios de crecimiento.

(Weston & Copeland, 1986)

6.8.3.1. Ratios de liquidez a corto plazo

La liquidez se define como la facilidad con la que un activo puede convertirse en efectivo sin sufrir pérdidas.

Así, los ratios de liquidez a corto plazo miden la capacidad de la empresa para hacer frente a sus deudas a corto plazo. No obstante, hay que tener en cuenta el sector al que pertenece la empresa, puesto que en determinados sectores el activo circulante es menor que el pasivo circulante.

Entre estos analizaremos:

- Ratio de solvencia
- Acid test o prueba ácida
- Ratio de tesorería

6.8.3.2. Ratios de estructura de capital y endeudamiento

La importancia del estudio de la estructura de capital viene de que la empresa se financia tanto con fondos propios como con recursos ajenos. Los capitales propios se remuneran vía dividendos, mientras que los capitales ajenos se remuneran vía intereses pactados.

Este tipo de ratios busca analizar si los medios financieros que utiliza la empresa son los medios adecuados para mantener un desarrollo estable en el tiempo y cumplir con sus obligaciones de pago en sus respectivos vencimientos.

Tendremos en cuenta los siguientes:

- Ratio de garantía o solvencia a largo plazo
- Ratio de endeudamiento
- Apalancamiento financiero o leverage
- Ratio de calidad de la deuda
- Financiación del inmovilizado
- Ratio de cobertura de intereses

6.8.3.3. Ratios de rotación. Administración y eficiencia en la gestión

Los ratios de rotación miden la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos y recursos.

Los que analizaremos son:

- Plazo medio de cobro
- Plazo medio de pago
- Rotación de los activos
- Rotación del activo no corriente o activo fijo
- Rotación del inventario

6.8.3.4. Ratios de rentabilidad

Los ratios de rentabilidad miden la capacidad que tiene la empresa para generar riqueza.

Analizaremos los siguientes:

- Rentabilidad económica o ROI
- Rentabilidad financiera o ROE
- Rentabilidad del accionista
- Pay-out o política de distribución de dividendos
- P.E.R. (Price earning ratio)
- Beneficio por acción o E.P.S. (earnings per share)

6.8.3.5. Ratios de crecimiento

Estos ratios miden cómo la empresa mantiene su posición tanto en la economía como en su sector.

Los principales son:

- Ratio de crecimiento de las ventas
- Ratio de crecimiento del beneficio por acción
- Ratio de crecimiento de los dividendos por acción

6.8.4. Consideraciones del Diagnóstico Financiero a Corto Plazo

Una vez tenemos la información e instrumentos para realizar el diagnóstico financiero en la empresa pasamos a analizar la situación financiera de la empresa a corto plazo.

El objetivo de este análisis a corto plazo es valorar la capacidad que tiene la empresa de hacer frente a sus compromisos a corto plazo.

Esta capacidad depende de la generación de fondos suficientes en el momento necesario para hacer frente a esos compromisos de manera que no incurramos en costes adicionales por una

mala planificación ni tengamos recursos ociosos que perjudiquen la rentabilidad o posible crecimiento de la compañía.

6.8.4.1. Elementos del diagnóstico financiero a corto plazo

Para realizar este diagnóstico partiremos los estados financieros (balance y estado de resultados), de al menos dos ejercicios consecutivos, apoyándonos en las notas y revelaciones y resto de estados para aclarar los puntos necesarios.

Los elementos que forman parte de este estudio a corto plazo son:

- Cálculo del fondo de maniobra o capital circulante.
- Cálculo de los ratios de circulante
- Ratio de solvencia a corto plazo
- Acid-test o prueba ácida
- Ratio de tesorería
- Plazo medio de cobro a clientes
- Plazo medio de pago
- Rotación del inventario

6.8.5. Consideraciones del Diagnóstico Financiero a Largo Plazo

Una vez analizada la situación financiera a corto plazo pasamos a analizar la situación financiera a largo plazo, esto es, la capacidad que tiene la empresa de atender sus compromisos en el tiempo. Partimos de una visión estática (ratios de balance) para pasar a una visión más dinámica (ratios de la cuenta de pérdidas y ganancias y variaciones patrimoniales).

6.8.5.1. Elementos del diagnóstico financiero a largo plazo

Al igual que en análisis a corto plazo partiremos de los estados financieros de la empresa, fundamentalmente en el estado de situación financiera y estado de resultado integral, apoyándonos en el resto de estados y notas y revelaciones para las aclaraciones correspondientes.

Una estructuración de la información en la que calculemos los valores absolutos y relativos y los pesos específicos respecto a los totales nos permitirán realizar un análisis más completo.

Los elementos que forman parte de este análisis son:

- La estructura económico financiera de la compañía que podremos ver analizando los pesos específicos de las distintas partidas del balance. Esto nos permitirá analizar la composición y forma de financiación del activo, el patrimonio neto y el pasivo.
- Análisis de ratios:
 - Ratio de garantía o solvencia a largo plazo
 - Ratio de endeudamiento
 - Ratio de calidad de la deuda
 - Financiación del inmovilizado
 - Ratio de cobertura de intereses
 - Rotación de los activos
 - Rotación del activo no corriente o fijo
 - Ratio de beneficio sobre ventas o rentabilidad financiera
 - ROI o rentabilidad económica
 - ROE o rentabilidad de los fondos propios
 - Pay-out o política de distribución de dividendos.
 - PER (Price earning ratio)

- Beneficio por acción o EPS (earnings per share)
- Ratio de crecimiento de las ventas
- Ratio de crecimiento del beneficio
- Ratio de crecimiento del beneficio por acción
- Ratio de crecimiento de los dividendos por acción

7. CONCLUSIONES

Con la creación de la SECCIÓN de ANÁLISIS FINANCIERO en CONSULTORÍA Y ASESORÍAS CONTABLES, TRIBUTARIAS Y FINANCIERAS – CIRO, se espera ayudar a los clientes a:

- Responder a una estrategia relacionada con los tres objetivos que mundialmente se vienen destacando: la globalización e internacionalización de las actividades de las empresas; el necesario proceso de armonización y homogeneización internacional de normas y la necesidad de garantizar la transparencia, cualidad imprescindible para garantizar la confianza de los mercados.
- Presentar análisis financieros que sean útiles a los usuarios de la información financiera en todo el mundo y además a los usuarios que buscan tomar decisiones económicas efectivas.
- Presentar análisis financieros que sirvan de apoyo a los administradores en la planeación, organización y dirección de los negocios, para la toma de decisiones.
- Obtener análisis financieros que sean la fuente fidedigna de información para usuarios externos como: clientes, proveedores, inversionistas, bancos, bolsas de valores, el gobierno, etc. Y para usuarios internos como: gerentes, socios o propietarios, junta directiva, sindicato, empleados, producción, mercadeo y ventas, etc.

BIBLIOGRAFÍA

- Angulo Guiza, U. G. (2017). *Contabilidad Financiera*. 1 ° edición, Ediciones U.
- Congreso de Colombia. (13 de Julio de 2009). *Ley 1314 del 13 de Julio 2009*. Obtenido de Sistema único de Información Normativa: <http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=1677255>
- Estupiñán Gaitán, R., & Estupiñán Gaitán, O. (2006). *Análisis Financiero y de Gestión*. Bogotá: 1° edición, Ecoe Ediciones.
- Godoy Ramírez, E. (2009). *Aplicación contable para pequeñas y medianas empresas Pymes*. 1° edición. Grupo editorial Nueva legislación S.A.S.
- Godoy Ramírez, E. (2015). *Eduardo Godoy Ramírez, Adopción por primera vez a las NIIF-ESFA*. Bogotá: 1° edición. Grupo editorial Nueva legislación S.A.S.
- Google. (s.f.). Obtenido de https://www.google.com.co/search?q=ciclo+contable+normas+internacionales&biw=1920&bih=950&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwjZ-fu_m_zPAhVIVz4KHx15AjUQ_AUIBigB&dpr=1#imgrc=9pdxQENLs3F27M%3A.
- Meza Orozco , J. (2018). *Valoración de Instrumentos Financieros en NIIF para Pymes*. 2° Edición. Ediciones de la U.
- Norma Internacional de Contabilidad. (2004). *Norma Internacional de Contabilidad n ° 8 (NIC 8). Políticas contables, cambios en las estimaciones contables y errores*. Obtenido de <http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/NIC08.pdf>
- Norma Internacional de Contabilidad. (Enero de 2006). *Norma Internacional de Contabilidad n° 1 (NIC 1). Presentación de estados financieros*. Obtenido de <http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/NIC01.pdf>
- Norma Internacional de Contabilidad. (2006). *Norma Internacional de Contabilidad n° 7 (NIC 7). Estado de Flujos de Efectivo*. Obtenido de <http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/NIC07.pdf>

Presidencia de la República de Colombia. (14 de Diciembre de 2015). *Decreto 2420 de 2015 Normas de contabilidad, de información financiera y de aseguramiento de información.*

Obtenido de Función Pública:

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=76745>

Urías Valiente, J. (1999). *Análisis de estados financieros*. México : Mc Graw Hill.

Weston , J., & Copeland, T. E. (1986). *Managerial finance*. Newport: Eighth edition. Weston-Copeland.