

Principales Conceptos Financieros y Contables para Mipymes



El **Club de Banqueros y Empresarios** es una organización sin ánimo de lucro, con dos sedes en Bogotá, inaugurado en 1973.

La inmensa mayoría de sus socios son personas jurídicas, especialmente bancos, entidades financieras y organizaciones empresariales pertenecientes a los más importantes sectores de la economía nacional. Como parte de su propósito de responsabilidad social, patrocinó el desarrollo del proyecto denominado “Principales conceptos financieros y contables para Mipymes”, seguro de que es de mucha utilidad dentro del proceso de mantenimiento del tejido empresarial colombiano.



CLUB DE BANQUEROS
Y EMPRESARIOS

www.clubcbe.com

Club de Banqueros y Empresarios, 2020

Diagramación y diseño: Rodrigo Rieder Ospino

Primera edición: noviembre de 2020

ISBN 978-958-53076-1-2

No se autoriza la reproducción parcial o total de este libro digital por cualquier medio, sea este electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el consentimiento previo y por escrito del editor. No obstante, se autoriza su transmisión o reenvío de todo su contenido al mismo tiempo por internet, medios electrónicos y redes sociales, sin que haya algún cobro o retribución para las Mipymes o personas que lo vayan a recibir.

Principales Conceptos Financieros y Contables para Mipymes

Tabla de contenido

Prólogo	8	Contabilidad tributaria y facturación electrónica	70
Santiago Castro Gómez <i>Presidente de la Asociación Bancaria y de Entidades Financieras de Colombia – Asobancaria</i>		Angélica Navarrete Vargas <i>Socia de Conahite SAS</i>	
Agradecimientos	10	Inclusión financiera productiva social	75
Mauricio Borja Maya <i>Líder del Proyecto “Principales conceptos financieros y contables para Mipymes”</i>		Miguel Achury Jiménez <i>Consultor</i>	
Conferencias del seminario “Principales conceptos financieros y contables para mipymes”	12	Recursos humanos: competencias, descuentos, pagos obligatorios	80
Principales conceptos financieros	14	Carlos Caicedo Hidalgo <i>Abogado asociado de Godoy Córdoba Abogados</i>	
Santiago Rodríguez Raga <i>Director de las maestrías en finanzas y en mercadeo de la Universidad de los Andes</i>		Normas Internacionales de Información Financiera – NIIF	89
Medidas financieras eficaces para Mipymes	19	Boris Cárdenas Torres <i>Supervisor del área Internacional Financial Reporting Standards - IFRS de Grant Thornton Colombia</i>	
Mauricio Borja Maya <i>Líder del Proyecto “Principales conceptos financieros y contables para Mipymes”</i>		Medios de pago	101
Contabilidad: aspectos generales	28	Elena Sánchez Garzón <i>Gerente de la Unidad de Empresas y Pymes de Credibanco</i>	
Humberto González Morales <i>Director de auditoría de Amézquita & Cia</i>		Compras Públicas a Mipymes	110
Costos	37	Ernesto Ortiz Díaz <i>Abogado asociado de Medellín & Durán Abogados</i>	
Leonardo Varón García <i>Consejero del Consejo Técnico de Contaduría Pública</i>		Revisoría fiscal, auditoría, control interno	116
Métodos de financiación: alternativas tradicionales, nuevas tendencias y alternativas fintech	46	Humberto González Morales <i>Director de auditoría de Amézquita & Cia</i>	
Alejandro Vera Sandoval <i>Vicepresidente técnico de Asobancaria</i>		Aporte financiero y de bienestar de las cooperativas para las Mipymes	128
Cartera	58	María Eugenia Pérez Zea <i>Directora ejecutiva de la Asociación Colombiana de Cooperativas de Colombia – Ascoop</i>	
Carlos Guillermo Sánchez Rozo <i>Gerente general de Intería Cartera Empresarial</i>		Acerca de los colaboradores	143
Tesorería: generando riqueza	63		
Alejandro Téllez Santamaría <i>Profesor de Contabilidad Financiera de la Universidad de los Andes</i>			

Prólogo

Si bien el proceso de desarrollo económico en Colombia ha sido continuo gracias a un buen manejo macroeconómico y una mayor confianza institucional, continúa enfrentando enormes retos en materia de competitividad y productividad de su tejido empresarial. Al respecto, diversos diagnósticos señalan que a los rezagos que presenta el país en lo relativo a su infraestructura y las operaciones logísticas, se suman lastres de gran calado para el crecimiento como lo son la informalidad empresarial y la carencia de conocimientos de los servicios financieros que presentan muchos empresarios en las Mipymes.

Todo ello, desde luego, merece la atención de la política pública, dada la importancia que tienen las Mipymes en materia de empleo y generación de valor agregado. En particular, a corte del año 2018, estas representaron más del 95% del total de las empresas, aportaron alrededor del 40% del PIB y contabilizaron cerca del 81% del empleo. Sin embargo, tan solo el 58% de ellas se encontraban bancarizadas, hecho que se relaciona con su limitada capacidad para financiarse, su alta dependencia a la generación de ingresos, y, en últimas, con el mayor grado de vulnerabilidad que presentan ante choques económicos como el experimentado en 2020.

No obstante, redoblar los esfuerzos para impulsar el crecimiento de las Mipymes y mejorar los niveles de inclusión y educación financiera en el país no solo le corresponde al Gobierno; es también un gran propósito de emprendedores, académicos y ciudadanos. El libro Principales conceptos financieros y contables para Mipymes, que surgió como una gran iniciativa de Mauricio Borja Maya, cumple sin duda con este cometido.

Este proyecto, que se desarrolló a partir de la realización de 16 conferencias impartidas por expertos que cuentan con amplias trayectorias y experiencia en el sector público y privado, dirigido a propietarios, responsables de las áreas financieras, miembros de juntas directivas y colaboradores de las Mipymes, busca ampliar los conocimientos teóricos en aspectos como la inclusión financiera, contabilidad y finanzas.

En principio, con el fin de generar capacidades en las Mipymes, en el libro se hace una amena y oportuna descripción de los medios de pago y los métodos de financiación tradicionales, así como el listado de las alternativas generadas a partir de los fenómenos de disrupción tecnológica, donde las Fintech tienen un lugar destacado.

Asimismo, el libro hace una recopilación comprehensiva de diversos aspectos re-

lacionados con la contabilidad, dentro de los que se encuentran el manejo de los costos, la tesorería, los impuestos y la planeación financiera. Adicionalmente, se ilustran tanto conceptos financieros básicos, como información sobre Normas NIIF y facturación electrónica, relevante pero no siempre clara.

Entretanto, este documento también presenta enseñanzas valiosas en áreas como los Recursos Humanos y destaca discusiones sobre Revisorías fiscales, las auditorías y los controles internos.

Todos estos elementos hacen de este libro una valiosa herramienta tanto para jóvenes emprendedores como empresarios con experiencia, que por diversas razones no han podido contar con la asesoría adecuada para fortalecer sus empresas, y para aquellos que sientan que, para poder adaptarse a entornos cambiantes, deben actualizar sus conocimientos. Con seguridad, esta iniciativa no solo motivará a todos aquellos que apuestan por la creación de valor en el país, sino que también llevará a que se inicien nuevos proyectos que busquen impulsar la educación e inclusión financiera de las empresas y las personas.

Santiago Castro Gómez

Presidente

Asociación Bancaria y de Entidades Financieras de Colombia

Asobancaria

Agradecimientos

El proyecto “Principales conceptos financieros y contables para Mipymes” se originó como uno de los propósitos filantrópicos y ad honorem que me propuse adelantar, con el objetivo de hacer un aporte práctico al tejido empresarial colombiano. Se trata de actualizar, repasar y dar un mayor y mejor conocimiento de los dos temas mencionados.

Un objetivo adicional es generar un impacto positivo en las micros, pequeñas y medianas compañías, así como en los emprendedores colombianos y en las personas que están activas en el entorno económico del país. Esto porque muchas Mipymes tienen problemas financieros y contables, buena parte de los cuales podrían solucionarse con el apoyo de este Proyecto.

Gracias al Club de Banqueros y Empresarios, a su Junta Directiva y a su Administración, por haber acogido y patrocinado este Proyecto que consta de tres partes.

La primera, un curso que se dictó virtualmente durante 16 horas con expertos en cada uno de los temas que conforman el contenido de este libro. A las 8 sesiones asistieron gratuitamente, en promedio, 370 personas: la mayoría son dueños de empresa. También hubo muchos presidentes y miembros de juntas directivas, gerentes generales, directores, emprendedores, trabajadores independientes, encargados de áreas financieras y similares, así como diversos profesionales interesados en actualizar y aplicar mejores conocimientos en asuntos financieros y contables.

Se contó con la participación de empresas de los diferentes sectores de la economía nacional: por ejemplo, del financiero, comercio, manufactura, de clubes sociales y deportivos, del sector cooperativo, de gastronomía, de turismo, y de muchas empresas dedicadas a los servicios y a la fabricación de productos tangibles.

Participaron 112 Mipymes de las diferentes ciudades y municipios de Colombia. Desde el Chocó hasta Arauca, y desde Leticia hasta la Guajira. La mayor parte correspondió a Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla, Bucaramanga y Manizales.

Las conferencias y las respuestas a las preguntas formuladas estuvieron a cargo de 15 expertos en los diferentes temas tratados, las cuales se resumen en este libro. La clausura del evento la hizo el exministro de Hacienda de Colombia Mauricio Cárdenas Santamaría. A ellos, muchas gracias por su participación, la cual se hizo sin ningún ánimo de lucro.

Particular mención de reconocimiento a la Asociación Bancaria y de Instituciones Financieras de Colombia – Asobancaria, gremio que, entre otros aportes, participó dictando una de las conferencias y escribiendo el prólogo de este libro.

La segunda parte del Proyecto consistió en la aplicación práctica de los conceptos financieros y contables en una Mipyme, de tal forma que se contribuyera, como ejemplo, por parte de los mismos 15 conferencistas, al adecuado desarrollo y a la positiva transformación de estas áreas en esa empresa. Esto se implementó en Coempopular, sin ningún costo para la Cooperativa, organización sin ánimo de lucro que tiene 55 años de fundada y 13 mil asociados. Participaron en las 15 sesiones 35 personas vinculadas a esa sociedad: el presidente de su Consejo de Administración, los demás miembros de ese Consejo, su Junta de Vigilancia, el gerente general y sus principales ejecutivos.

La tercera parte del proyecto es este libro elaborado tanto en formato digital como impreso. Toda su distribución será sin costo para las Mipymes del país. Los ejemplares impresos se entregarán también sin costo para los líderes de opinión empresarial para que sean multiplicadores de los beneficios que se obtienen con la aplicación de sus conceptos.

Este libro, en su formato digital, será divulgado en diferentes redes sociales y en la página del Club de Banqueros y Empresarios: www.clubcbe.com

Las conferencias que se dieron se pueden ver en Youtube, en los links que aparecen más adelante.

Gracias a todos los que de manera directa o indirecta contribuyeron con el éxito de este proyecto, pues haberlo liderado y ejecutado durante varios meses me ratifico que muchas personas están dispuestas a trabajar sin interés económico por el bien común y por el bien de las empresas del país.

Mauricio Borja Maya

Líder del Proyecto

Principales conceptos financieros
y contables para Mipymes

Conferencias del seminario “Principales Conceptos Financieros y Contables para Mipymes”

Nombre de las conferencias	Conferencistas	Link de acceso (Haga click en cada dirección)
Tesorería: Generando riqueza	- Alejandro Téllez Santamaría	https://youtu.be/43LtiU1Vo9s
Recursos Humanos: competencias, descuentos, pagos obligatorios.	- Carlos Caicedo Hidalgo	https://youtu.be/rYMqKoMjgsc
Inclusión Financiera Productiva Social.	- Miguel Achury Jiménez	
Contabilidad: aspectos generales.	- Humberto González Morales	https://youtu.be/9ZGNeuPXs4Y
Normas NIIF.	- Boris Cárdenas Torres	
Principales conceptos financieros.	- Santiago Rodríguez Raga	https://youtu.be/LB5KN-uaXa4
Compras públicas a Mipymes.	- Ernesto Ortíz Díaz	
Costos.	- Leonardo Varón García	
Cartera.	- Carlos Guillermo Sánchez Rozo	https://youtu.be/qIBNixbcn4Q

Nombre de las conferencias	Conferencistas	Link de acceso (Haga click en cada dirección)
Contabilidad tributaria y facturación electrónica.	- Angélica Navarrete Vargas	
Métodos de financiación: alternativas tradicionales, nuevas tendencias, y alternativas Fintech.	- Alejandro Vera Sandoval	https://youtu.be/hZ4CjnPeY5I
Revisoría fiscal, auditoría, control interno.	- Humberto González Morales	
Gobierno corporativo: junta directiva, comité financiero.	- Francisco Prada Ramírez	
Aporte financiero y de bienestar de las cooperativas para las Mipymes	- María Eugenia Pérez Zea	https://youtu.be/6mQQTn6TdOE
Medios de pago	- Elena Sánchez Garzón	
Medidas financieras eficaces para Mipymes	- Mauricio Borja Maya	https://youtu.be/eldRID1Fg04
Clausura del seminario	- Mauricio Cárdenas Santamaría	

Principales conceptos financieros

Santiago Rodríguez Raga

Director de las maestrías en finanzas y en mercadeo de la Universidad de los Andes

El manejo de los aspectos financieros dentro de una empresa es fundamental para su buen desempeño y para garantizar la continuidad del negocio en el tiempo. Los conceptos financieros son iguales para todo tipo de empresa, dentro de los cuales se pueden mencionar el tipo de decisiones financieras que se toman, la construcción y análisis de los indicadores financieros, así como la importancia del presupuesto de la compañía.

Objetivo Básico Financiero (OBF)

El Objetivo Básico Financiero es un concepto fundamental de las finanzas empresariales. Es la búsqueda de la maximización del valor de la empresa, medido, por ejemplo, como el valor presente de los flujos de caja futuros. Este objetivo no es igual al de maximizar las utilidades que, aunque también es relevante, conlleva unas reglas contables que no siempre se ajustan a la creación de valor.

Para lograr el Objetivo Básico Financiero de la empresa, esta debe cumplir algunas funciones que la lleven en la dirección correcta. Algunas tienen relación con los recursos de la empresa, como la consecución de fondos y la administración del capital de trabajo, otras más con herramientas financieras de uso cotidiano, como un diagnóstico financiero permanente. Para esto, se utilizan indicadores financieros, análisis horizontal y vertical y un análisis de fuentes y usos. De otro lado, las empresas deben realizar una planeación y un control financiero, y los negocios empresariales una evaluación de proyectos de inversión. El buen uso de estos conceptos le ayudará a la empresa a cumplir con el objetivo de maximizar el valor de la empresa (OBF).

El proceso financiero dentro de la empresa lleva a la generación de utilidades, que entregan rentabilidades a los accionistas. A partir de las utilidades se puede calcular el flujo de caja de la empresa, que es el insumo para el cálculo de su valor.

Decisiones financieras

A diario las empresas toman un sin número de decisiones. Estas se pueden clasificar en tres tipos: decisiones de inversión, decisiones de financiación y decisiones de operación.

Las decisiones de inversión tienen relación con el activo de la compañía. Son decisiones que afectan los bienes y derechos de la empresa. Dentro de estas se puede mencionar lo referente a los activos fijos, en la medida que se quieran comprar nuevos para desarrollar una nueva línea de negocio o expandirse. Así mismo la venta de aquellos que se deterioren o se vuelvan obsoletos. Otras decisiones tienen más relación con cuentas de corto plazo, como es la política de crédito, definiendo los plazos de pago a los clientes y el manejo del inventario. Siempre será recomendable un análisis de la combinación ideal de los activos corrientes (corto plazo) y los activos fijos (largo plazo). Estas decisiones comprometen recursos para tiempos específicos. Finalmente, parte de estas decisiones se enmarcan en la determinación de los accionistas sobre el crecimiento de la empresa y el futuro de ella.

Las decisiones de financiación se relacionan con el pasivo y el patrimonio de la empresa, referentes en general a las obligaciones totales de la empresa en el corto y largo plazo. La principal decisión referente a la financiación es la estructura financiera. Esta consiste en determinar la proporción que tendrá la empresa entre pasivos (recursos de terceros) o patrimonio (recursos de los socios), entendiendo que cada una de las fuentes de financiación tiene sus propias características, como por ejemplo costos (tasas) y plazos.

Esta decisión debe ser estratégicamente tomada por los accionistas, pues si deciden financiar la empresa con recursos de terceros (deuda), podría presionar el pago de los acreedores y comprometer el flujo de caja de la empresa, corriendo un riesgo de insolvencia. Las decisiones de operación se relacionan principalmente con el estado de resultados. Dentro de este, tal vez el más importante es la utilidad operacional que refleja la situación propia de la compañía, independientemente de la manera de financiar las operaciones. El resultado de esta utilidad es el que debe responder a los requerimientos de los accionistas (dividendos), los intereses de la deuda y las utilidades retenidas.

Los indicadores financieros

Una de las herramientas más importantes del diagnóstico financiero de una empresa es el uso de indicadores financieros. Le permite a la empresa conocer su situación financiera y realizar diferentes comparativos. Del análisis de los indicadores, la empresa puede detectar puntos fuertes y débiles y tomar acciones para el mejoramiento de las condiciones financieras.

Puede, por ejemplo, compararse contra la misma empresa en periodos anteriores

y analizar la evolución en el tiempo. También contrastar sus indicadores contra la industria o contra pares. Esto le ayuda a la gerencia a posicionarse con respecto a otras empresas y entender aspectos positivos y otros a mejorar. Es posible comparar los indicadores financieros contra los presupuestados, para revisar el cumplimiento de las metas.

Los indicadores financieros se pueden clasificar en varias categorías. Una alternativa es en tres grupos: indicadores de liquidez, indicadores de rentabilidad e indicadores de endeudamiento.

Dentro de los indicadores de liquidez, existen unos que muestran la foto de la situación de liquidez de la empresa, que se pueden categorizar en estáticos. Dentro de este conjunto están los tradicionales, la razón corriente y la prueba ácida, que determinan la situación de liquidez de corto plazo (menor a un año). Relacionan los activos de corto plazo (disponibles) con los pasivos de corto plazo (requerimientos).

Otro conjunto relaciona cuentas que permiten ver la liquidez en un periodo de tiempo, llamados dinámicos. En este grupo se encuentran todos los indicadores referentes a las rotaciones, como son la rotación del activo, la rotación de las cuentas por cobrar, la rotación del inventario y la rotación de las cuentas por pagar. Estos definen la velocidad del movimiento del efectivo en los recaudos y pagos de la empresa. Al relacionarlos se muestra cuál es el ciclo de caja de la empresa, reflejando la situación real de liquidez.

Los indicadores de rentabilidad muestran qué tan eficientemente la empresa encuentra la retribución a la inversión y el riesgo asumido. La compañía puede calcular los indicadores de rentabilidad, sea sobre el activo o sobre el patrimonio.

Estos resultados indican qué tantos ingresos está generando la empresa de acuerdo con el uso de los activos (rentabilidad del activo) y de los recursos de los accionistas (rentabilidad del patrimonio). Otro grupo de indicadores se calcula relacionando las utilidades en diferentes etapas del negocio sobre ventas o ingresos de la compañía. El indicador más relevante es el margen operacional (utilidad operacional sobre las ventas) que muestra qué tanto produce la empresa según el uso de sus activos.

En cuanto a los indicadores de endeudamiento, tienen una relación directa con la estructura financiera, es decir, en la proporción deuda (pasivo) y capital (patrimonio). Esta proporción la definen los accionistas. Sin embargo, la cantidad de deuda que puede soportar una empresa depende directamente del flujo de caja que genere para el pago de las obligaciones. El indicador más relevante es el nivel o porcentaje de endeudamiento que se mide como el total de pasivos sobre el total de activos.

Como conclusión de los indicadores financieros, se puede decir que el flujo de caja relaciona los tres tipos de indicadores, pues afecta la liquidez, genera rentabilidad y determina el nivel de deuda de la empresa.

Presupuesto de efectivo

El manejo del efectivo es una de las tareas más importantes en las empresas: es el que le permite operar de manera constante. El presupuesto de efectivo es la construcción del movimiento de caja de la empresa, que incluye la estimación de todas las entradas y salidas de efectivo.

Existen tres razones para mantener efectivo en las empresas: la operativa que tiene relación con las actividades propias de la empresa, la razón de seguridad que le permite a la gerencia mantener un “colchón” de liquidez para épocas difíciles y, finalmente, la de aspectos especulativos, pues tener una reserva de efectivo le permite a la empresa acceder a negocios en condiciones favorables de precio.

El efectivo que debe mantener la empresa por razones operativas debe ser suficiente para poder desempeñarse de manera correcta y cumplir con los compromisos adquiridos previamente. Dentro de los usos del flujo de caja se pueden mencionar cuatro muy importantes.

El primero es la reposición de activos fijos que depende del deterioro y desgaste de estos, así como de las compras de nuevos activos fijos que ayuden a cumplir la estrategia de crecimiento y nuevos negocios de la empresa. Los valores de efectivo en este grupo de activos pueden ser importantes, dependiendo de la industria.

El segundo corresponde al aumento del capital de trabajo neto operativo. Este concepto involucra tres cuentas, dos del activo, como son las cuentas por cobrar y los inventarios, y una del pasivo, las cuentas por pagar. El cambio en estas tres cuentas consume el efectivo de la empresa y en la medida que esta crece, así mismo crece el capital de trabajo neto operativo. El uso de los otros dos conceptos depende de la estructura financiera, recordando que tiene relación con la proporción de pasivos y patrimonio.

El tercer uso es para el pago o movimiento de las obligaciones financieras, donde, de un lado, el efectivo se usa para el pago del capital adeudado y el pago de los intereses, pero también depende de los nuevos préstamos que adquiere la compañía.

Finalmente, el último uso es para el reparto de utilidades a través de dividendos. Los accionistas aportan un capital para el buen desarrollo de la empresa y asumen unos riesgos, pero en contraprestación esperan además de una adecuada rentabilidad, el pago de los dividendos de la empresa.

El presupuesto de efectivo es una herramienta que soporta la planeación del negocio y la toma de decisiones. El flujo de caja se puede dividir en tres partes, una que maneje la inversión, otra la financiación y la última el flujo de caja de la operación.

Presupuestación

El proceso de presupuestación de la empresa involucra un sinnúmero de personas y de actividades. Inicia con la planeación estratégica de la compañía, que define el marco de acción para el futuro. Se definen los objetivos y las acciones que debe acometer la empresa para su logro.

Un buen resultado siempre estará soportado por personas de la compañía, lo cual obliga a definir los responsables dentro del organigrama. El proceso del presupuesto debe estar enmarcado desde la gerencia hacia abajo y de abajo hacia arriba. Este proceso puede ser iterativo de manera que todos estén involucrados y comprometidos con el resultado del presupuesto. Una vez esté aprobado el presupuesto, este debe ser conocido por toda la organización.

El presupuesto puede tener varios usos, uno general como planeación y otro más específico para control. El primero, el de planeación, sirve para plasmar las estrategias y realizar el análisis respectivo. Así mismo, es útil para aplicar escenarios y definir las mejores condiciones. Para el campo de control, se debe definir una persona responsable del seguimiento al presupuesto. También sirve para la evaluación del desempeño en la medida que se miran los resultados de las áreas y de las personas. Así mismo, ayuda al cumplimiento de las metas de la compañía.

Anteriormente se definió que las empresas tenían tres tipos de decisiones, en esta misma medida se pueden enmarcar tres tipos de presupuesto. El presupuesto de inversión define los planes de expansión y los nuevos negocios, mientras el presupuesto de financiación las necesidades de recursos de corto y largo plazo. El presupuesto más detallado, es el de operación. Este incluye lo referente a las ventas, la producción, la distribución y todo lo relacionado con la administración de la empresa. La unión de estos tres presupuestos consolida el presupuesto general de la compañía.

Como conclusión de los principales conceptos financieros, se observa que el manejo de los aspectos financieros es fundamental para el buen desempeño y continuidad de las empresas. El concepto de flujo de caja es tal vez el más relevante, dado que, de un lado, reúne los diferentes indicadores financieros y, de otro, soporta muchas de las decisiones que se toman en la compañía. Así mismo, es la fuente de la generación de valor que es la que permite el cumplimiento del Objetivo Básico Financiero.

Medidas financieras eficaces para Mipymes

Mauricio Borja Maya

Líder del Proyecto Principales conceptos financieros y contables para Mipymes

El trabajo de planeación es clave para identificar oportunidades y obstáculos con los que posiblemente puede llegar a enfrentarse una empresa en el corto o largo plazo. Dentro del ejercicio de planeación es fundamental incluir un análisis financiero que permita identificar, más allá de los beneficios o perjuicios estratégicos, las implicaciones en rentabilidad y generación de caja de una empresa o proyecto.

Un plan financiero describe el estado actual de una compañía y luego presenta los objetivos financieros, al igual que las estrategias definidas para alcanzarlos. En otras palabras, este documento debe reflejar la estructura actual y futura de los ingresos, costos, inversiones y métodos de financiación de la compañía o proyecto que está siendo analizado. Además, debe contener un análisis de la rentabilidad y generación de recursos económicos que se esperan obtener.

Es de suma importancia que todos los supuestos tomados para los planes financieros sean estimaciones objetivas y respaldadas con argumentos. Por lo general, todo el conocimiento -o la información necesaria para hacer estas estimaciones- no está centralizado en una sola persona o fuente. Por tal motivo, es importante que un plan financiero sea construido por los encargados del área financiera en conjunto con la alta gerencia, responsables de mercadeo, recursos humanos, operaciones y demás áreas relevantes para cada proyecto. En el caso de que no se cuente con un experto en el tema, consultar diferentes fuentes de información es útil para llegar a la estimación más realista.

Puntos clave de un plan financiero

Un plan financiero debe contener al menos los siguientes elementos:

1. Plan de inversión

Este no es más que un detalle de los montos y momentos en los cuales se estarán haciendo los pagos respectivos para atender la inversión requerida. Usualmente, estos pagos se hacen antes del inicio o puesta en marcha de la operación del proyecto.

En este paso se debe incluir todo lo relacionado con la compra de equipos, maquinaria, tecnología, inmuebles, entre otros activos fijos. Sin embargo, también se

deben incluir todos los gastos preoperativos. Por ejemplo, en caso de tener que entrenar personal, es necesario incluir los salarios, más el costo del entrenamiento. Y el arriendo a pagar mientras se hacen las reformas indispensables en el inmueble a utilizar. También puede haber costos de licencias o permisos para operar.

2. Plan de ventas

Las proyecciones de ventas deben estar alineadas con el plan comercial y las inversiones realizadas. Estas deben tener en cuenta los esfuerzos de mercadeo que se vayan a hacer, la cantidad de personal de ventas a contratar, el número de ubicaciones y canales por donde se venderá y la capacidad instalada que se requiere para producir u ofrecer el producto o servicio. Estos supuestos deben tomarse tanto de la experiencia, como de investigaciones o estudios que se tengan o efectúen sobre el mercado y la población objetivo.

3. Costos de explotación

Los costos de explotación son aquellos en los que incurre la empresa para el correcto funcionamiento de su actividad principal. Estos se pueden diferenciar entre costos fijos y variables.

- a. Costos fijos: son los que no están asociados al número de unidades que se producen, y generalmente son constantes en el tiempo. Un ejemplo de este tipo de costo puede ser un mínimo de personal de planta requerido para la prestación del servicio.
- b. Costos variables: son aquellos que hace sentido calcular por unidad vendida. Se pueden estimar calculando el valor en pesos por unidad vendida o como un porcentaje del valor del ingreso recibido por unidad comercializada. Algunos ejemplos de costos variables son la materia prima, el personal de planta, lo relacionado con la distribución y los embalajes.

4. Gastos administrativos y de ventas

Estos gastos, si bien no siempre están directamente relacionados con conseguir el objetivo social de la compañía, son básicos para su correcto funcionamiento general. También se pueden dividir en variables y fijos:

- c. Gastos variables: las comisiones de ventas u honorarios suelen ser el gasto de ventas variable más representativo.
- d. Gastos fijos: incluye rubros como arrendamiento, personal administrativo, intereses pagados, seguros, vigilancia.

5. Plan de financiación

La idea de esta herramienta es definir cuáles serán las fuentes para obtener los recursos. Esto se definirá teniendo en cuenta las necesidades de efectivo que se

estiman, según las inversiones, los ingresos, costos y gastos que se definieron en los puntos anteriores.

Existen distintas alternativas de financiación. La más simple, pero por lo general menos común, es utilizar el capital propio. La mayoría de los negocios requiere para iniciar que parte de la inversión sea realizada por la misma empresa o por su dueño o dueños, pues esto les demostrará a terceros (como bancos u otros inversionistas) que la persona o personas que impulsan el proyecto tienen un compromiso claro y la motivación suficiente para ser exitosos. Otras formas de financiación que suelen complementar el uso del capital propio son los créditos tradicionales, los de redescuento, las plataformas de *crowd funding* / financiación colaborativa, a2Censo de la Bolsa de Valores de Colombia, el leasing, los llamados inversionistas Ángel...

A la hora de tomar decisiones, lo mejor es hacerlo con la mayor cantidad de información que sea viable, entendiendo los posibles beneficios o riesgos que se van a tomar. Por esto es importante estimar de la manera más realista posible los diferentes puntos mencionados anteriormente. Sin embargo, lo ideal no es sólo ser realista, sino también evaluar la posibilidad de distintos escenarios para cada uno de esos puntos.

El plan financiero ayuda a evaluar y a responder preguntas como, por ejemplo: ¿Qué pasa si no se venden las unidades que proyectó el equipo de ventas, sino que sólo se llega a vender el 75% de su objetivo? ¿Qué pasaría si entra más competencia al mercado y se deben bajar los precios? Si se subestimaron los costos, ¿aún se puede ser rentable? ¿Qué tantos sobre-costos puede tener la inversión inicial?

Aunque es evidente que se trabaja para tener los mejores resultados posibles, es importante identificar cuál es el peor de los escenarios y prepararse para él. O si no es posible prepararse o prepararse completamente para contrarrestar los problemas, por lo menos estar dispuestos a asumir los riesgos que se identifican y ser conscientes de esto.

Construcción de un plan financiero enfocado en el flujo de efectivo

Un plan financiero detallado debería incluir la estimación de los tres estados financieros básicos: pérdidas y ganancias, balance general y flujo de efectivo. No obstante, en lo que sigue de este documento el énfasis estará centrado en la generación de flujo de efectivo. Esto se debe principalmente a que el valor financiero generado por una compañía depende de su capacidad de acumular nuevos recursos, en este caso, efectivo. Además, la falta de generación de efectivo es el principal motivo por el cual las empresas se quiebran.

El flujo de efectivo se puede dividir también en tres tipos de actividades: operativas, de inversión y de financiación, cuya estructura, que puede ser directa o indirecta, se observa en el siguiente cuadro:

Método Directo Flujo de Caja	Método Indirecto Flujo de Caja
Estructura de la Operación	Estructura de la Operación
(+) Ingersos Efectivos	(=) Utilidad Operacional
(-) Costos y Gastos Efectivos	(+) Depreciaciones
(-) Impuestos	(+) Amortizaciones
	(-) Cambio de Capital de Trabajo
	(-) Impuestos
(=) Flujo de Caja Operacional	(=) Flujo de Caja Operacional
Estructura de la Inversión	Estructura de la Inversión
(-) Inversiones en Activos Fijos	(-) Inversiones en Activos Fijos
(+) Venta de Activos Fijos	(+) Venta de Activos Fijos
(=) Flujo de Caja de Inversión	(=) Flujo de Caja de Inversión
Estructura de la Financiación	Estructura de la Financiación
(+) Deuda Adquirida	(+) Deuda Adquirida
(-) Deuda Pagada	(-) Deuda Pagada
(-) Intereses	(-) Intereses
(=) Flujo de Caja del Accionista	(=) Flujo de Caja del Accionista
(+) Aportes de Capital	(+) Aportes de Capital
(-) Dividendos	(-) Dividendos
(=) Flujo de Caja neto	(=) Flujo de Caja neto

La sección relacionada con las actividades operativas incluye información sobre el efectivo utilizado o recibido en el proceso de fabricar y vender los productos o servicios ofrecidos. A través de la medición de los ingresos y egresos de los flujos de la operación es posible identificar si el negocio crea o no valor. Si en el largo plazo se estima que los ingresos (ventas) son inferiores a los egresos (costos de explotación y gastos administrativos y de ventas) el proyecto no generaría valor (flujo de efectivo) y por tanto se debería repensar o abandonar el proyecto.

Para construir el flujo de caja operativo de una compañía existen dos métodos: directo e indirecto.

En el método directo la compañía debe ser capaz de llevar estadísticas detalladas de todas sus transacciones. De esta manera será capaz de diferenciar la porción de los ingresos que efectivamente ha recibido (una parte de ellos se pudo haber negociado con pagos diferidos) y los costos y gastos que realmente ha pagado (algunos de los proveedores pueden dar plazos para pagar a cuotas).

La metodología indirecta se utiliza cuando no se tiene el detalle mencionado anteriormente o la compañía maneja demasiadas transacciones. En este caso, se comienza con los ingresos operacionales de la cuenta del estado de pérdidas y ganancias, para luego realizar los ajustes que deshagan el impacto de las transacciones no efectivas (que no implicaron movimiento de caja) que se realizaron durante el período (depreciaciones, amortizaciones, capital de trabajo).

De otra parte, la sección de actividades de inversión del estado de flujos de efectivo contiene transacciones relacionadas con compras o ventas de activos de larga duración, como propiedades, planta y equipo. Las entradas y salidas adicionales a incluir en esta sección se relacionan con préstamos efectuados a otra entidad o a individuos, llamados préstamos por cobrar o inversiones por cobrar.

Los flujos de efectivo de las actividades de financiamiento incorporan los flujos de efectivo asociados con la recaudación y devolución de dinero a inversores y acreedores, incluyendo los pagos de intereses.

Caso de ejemplo: Relojes REL

La empresa colombiana de Relojes REL, cuyo existencia y cifras son supuestas, posee una exitosa y larga trayectoria en el mercado de relojes automáticos. Tiene una operación rentable. Sin embargo, está observando una disminución en la demanda de sus relojes. A través de un estudio de mercado identificó que existe una oportunidad en el segmento de relojes inteligentes.

Debido a la exitosa trayectoria de REL, sus ejecutivos insisten en que será un producto rentable. No obstante, al analista financiero de la compañía le asiste alguna incertidumbre, pues considera que la manufactura de relojes tradicionales difiere significativamente de la de relojes digitales. Por eso decidió ofrecerse para hacer un plan financiero relacionado con el lanzamiento de este nuevo producto.

Junto con el equipo de ventas, determinaron los precios y las cantidades que esperan vender mensualmente durante el primer año de lanzamiento del producto, como se lee enseguida. Para esto tuvieron en cuenta su experiencia en el mercado.

Relojes REL	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Precios												
Relojes Inteligentes	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
Cantidades												
Relojes Inteligentes	0	5	6	8	4	7	6	5	6	4	9	5

Luego, con el área de costos de la empresa estimaron los costos y gastos relevantes de la operación. Para este ejercicio diferenciaron los costos variables de los fijos. Asumieron que en este caso no hay gastos administrativos o de ventas. Entonces se tiene lo siguiente:

Costos y Gastos	
Costos y Gastos Fijos	Costo Mensual
Arrendamiento	\$ 1.000.000
Seguro	\$ 200.000
Personal Administrativo	\$ 150.000
Costos y Gastos Variables	% de Ingresos
Materia prima	50%
Personal Planta	20%

Al haber recolectado información tanto de ingresos como de costos, es posible realizar el flujo de caja operativo de REL. Se asume que todos los productos se venden de contado:

Estructura Operacional	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ingresos												
(+) Relojes Inteligentes	\$ -	\$ 5.000.000	\$ 6.000.000	\$ 8.000.000	\$ 4.000.000	\$ 7.000.000	\$ 6.000.000	\$ 5.000.000	\$ 6.000.000	\$ 4.000.000	\$ 9.000.000	\$ 5.000.000
Total Ingresos	\$ -	\$ 5.000.000	\$ 6.000.000	\$ 8.000.000	\$ 4.000.000	\$ 7.000.000	\$ 6.000.000	\$ 5.000.000	\$ 6.000.000	\$ 4.000.000	\$ 9.000.000	\$ 5.000.000
Crecimiento Ingresos		20%	33%	-50%	75%	-14%	-17%	20%	-33%	125%	-44%	
Costos y Gastos												
(-) Arrendamiento	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
(-) Seguro	\$ 200.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Personal Administrativo	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000
Total Costos Fijos	\$ 1.350.000	\$ 1.150.000	\$ 1.150.000	\$ 1.150.000	\$ 1.150.000	\$ 1.150.000	\$ 1.150.000	\$ 1.150.000	\$ 1.150.000	\$ 1.150.000	\$ 1.150.000	\$ 1.150.000
Crecimiento Costos Fijos		-15%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Costos y Gastos Variables												
(-) Materia prima	\$ -	\$ 2.500.000	\$ 3.000.000	\$ 4.000.000	\$ 2.000.000	\$ 3.500.000	\$ 3.000.000	\$ 2.500.000	\$ 3.000.000	\$ 2.000.000	\$ 4.500.000	\$ 2.500.000
(-) Personal Planta	\$ -	\$ 1.000.000	\$ 1.200.000	\$ 1.600.000	\$ 800.000	\$ 1.400.000	\$ 1.200.000	\$ 1.000.000	\$ 1.200.000	\$ 800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.000.000
Total Costos Variables	\$ -	\$ 3.500.000	\$ 4.200.000	\$ 5.600.000	\$ 2.800.000	\$ 4.900.000	\$ 4.200.000	\$ 3.500.000	\$ 4.200.000	\$ 2.800.000	\$ 6.300.000	\$ 3.500.000
Crecimiento Costos Variables		20%	33%	-50%	75%	-14%	-17%	20%	-33%	125%	-44%	
Total Costos	\$ 1.350.000	\$ 4.650.000	\$ 5.350.000	\$ 6.750.000	\$ 3.950.000	\$ 6.050.000	\$ 5.350.000	\$ 4.650.000	\$ 5.350.000	\$ 3.950.000	\$ 7.450.000	\$ 4.650.000
Flujo de Caja Operativo	\$ -1.350.000	\$ 350.000	\$ 650.000	\$ 1.250.000	\$ 50.000	\$ 950.000	\$ 650.000	\$ 350.000	\$ 650.000	\$ 50.000	\$ 1.550.000	\$ 350.000

Así, se constata déficit de caja en el primer mes. Esto se debe a que se asume que el primer mes del proyecto no se hacen ventas. En cambio, si está lo relacionado con la compra e instalación de la maquinaria, además del entrenamiento del personal y el pago de un seguro de la nueva máquina.

El paso siguiente es definir el flujo de inversión, el cual debería ser socializado con el área encargada de las compras dentro de la compañía. En este caso se define el costo de la maquinaria requerida para el proceso de manufactura del nuevo producto. Se asume que la inversión tiene un costo de COP \$ 5.000.000:

Estructura Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
(-) Inversiones Activos Fijos	\$ 5.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Venta de Maquinaria	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Flujo Inversión	\$ 5.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

A partir de este flujo se nota otra necesidad de caja en el primer mes. Es decir, que para el primer mes se requieren COP \$6.350.000 de financiación. Esta fuente de dinero podría ser de capital propio o de bancos.

Se supone que toda la financiación se hará a través de bancos a una tasa de 10% E.A. Además, se asume que todo el excedente de efectivo registrado al final de cada mes se utiliza para pagar la deuda con el banco:

Estructura Financiación	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
(-) Deuda Adquirida	\$ 6.350.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Deuda Pagada	\$ -	\$ 299.200	\$ 601.594	\$ 1.206.406	\$ 916.058	\$ 923.386	\$ 630.773	\$ 935.819	\$ 836.764	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Intereses	\$ -	\$ 50.800	\$ 48.406	\$ 43.594	\$ 33.942	\$ 26.614	\$ 19.227	\$ 14.181	\$ 6.694	\$ -	\$ -	\$ -
Total Flujo Financiación	\$ 6.350.000	\$ 350.000	\$ 650.000	\$ 1.250.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 650.000	\$ 950.000	\$ 843.458	\$ -	\$ -	\$ -

En este ejemplo, a REL le toma 8 meses pagar los COP \$6.350.000 que le solicitó al banco.

Ahora, es el momento de juntar las diferentes secciones del flujo de caja:

Escenario Inicial / Realista	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Flujo Operación	\$ -1.350.000	\$ 350.000	\$ 650.000	\$ 1.250.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 650.000	\$ 950.000	\$ 1.250.000	\$ 50.000	\$ 1.550.000	\$ 2.450.000
Flujo Inversión	\$ -5.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo Financiación	\$ 6.350.000	\$ 350.000	\$ 650.000	\$ 1.250.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 650.000	\$ 950.000	\$ 843.458	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Efectivo del Periodo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 406.542	\$ 50.000	\$ 1.550.000	\$ 2.450.000
(-) Efectivo Acumulado	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 406.542	\$ 456.542	\$ 2.006.542	\$ 4.456.542

Con base en los supuestos que se tomaron, se evidencia que, al hacer el análisis del proyecto para el primer año de ventas, REL comenzará a generar valor / generar efectivo a partir del octavo mes de operación. Ahora es importante que los ejecutivos de REL vean estas cifras y definan si el tiempo que se demora en comenzar a generar valor el proyecto es atractivo o no para la compañía. O si el proyecto tiene el potencial de generar suficiente valor en el largo plazo como para que la inversión valga la pena.

Con seguridad el equipo de ejecutivos de REL tendrá preguntas sobre la viabilidad del proyecto de ventas y el grado de incertidumbre de los costos e inversiones a realizar. Es por esto por lo que el siguiente paso que el analista financiero toma es presentar diferentes escenarios. Para este proyecto en particular se crearon cuatro alternativas:

1. Plan de ventas optimista.
2. Plan de ventas pesimista.
3. 5% de sobre costos operacionales.
4. 20% de sobre costo de la inversión inicial.

Plan de ventas optimista:

En este caso las unidades vendidas cada mes se aumentarán en una:

Cantidades	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Relojes Inteligentes Optimista	0	6	7	9	8	8	7	8	9	5	10	13

Resumen Ventas Optimistas	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Flujo Operación	\$ 1.350.000	\$ 650.000	\$ 950.000	\$ 1.550.000	\$ 1.250.000	\$ 1.250.000	\$ 950.000	\$ 1.250.000	\$ 1.550.000	\$ 350.000	\$ 1.850.000	\$ 2.750.000
Flujo Inversión	\$ 5.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo Financiación	\$ 6.350.000	\$ 650.000	\$ 950.000	\$ 1.550.000	\$ 1.250.000	\$ 1.250.000	\$ 886.197	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(e) Efectivo del Periodo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 63.803	\$ 1.250.000	\$ 1.550.000	\$ 350.000	\$ 1.850.000	\$ 2.750.000
(e) Efectivo Acumulado	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 63.803	\$ 1.313.803	\$ 2.863.803	\$ 3.213.803	\$ 5.063.803	\$ 7.813.803

En un escenario de ventas optimista, se estima que el proyecto de Relojes Digitales comenzaría a generar valor a partir del mes 7. Esto significaría que son 2 meses antes del escenario más realista.

Plan de ventas pesimista:

En este escenario las unidades vendidas cada mes disminuirán en una:

Cantidades	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Relojes Inteligentes Pesimista	0	4	5	7	6	6	5	6	7	3	8	11

Resumen Ventas Pesimista	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Flujo Operación	\$ 1.350.000	\$ 50.000	\$ 350.000	\$ 950.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 350.000	\$ 650.000	\$ 950.000	\$ 250.000	\$ 1.250.000	\$ 2.150.000
Flujo Inversión	\$ 5.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo Financiación	\$ 6.350.000	\$ 50.000	\$ 350.000	\$ 950.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 350.000	\$ 650.000	\$ 950.000	\$ 250.000	\$ 1.250.000	\$ 1.105.639
(e) Efectivo del Periodo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.044.361
(e) Efectivo Acumulado	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.044.361

Cuando se considera el escenario de ventas pesimista se evidencia que el proyecto comienza a generar valor 12 meses después de haber efectuado la inversión inicial. Esto es 3 meses después del escenario inicial.

5% de sobrecostos operacionales:

En esta circunstancia se plantea un incremento sobre los costos fijos del 5% todos los meses. Esto con el fin de definir si el proyecto es capaz de aguantar sobre costos y hasta qué monto, al igual que definir el punto de equilibrio del flujo operacional:

Resumen Costos fijos 5% Adicional	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Flujo Operación	\$ 1.417.500	\$ 292.500	\$ 592.500	\$ 1.192.500	\$ 892.500	\$ 892.500	\$ 592.500	\$ 892.500	\$ 1.192.500	\$ 7.500	\$ 1.492.500	\$ 2.392.500
Flujo Inversión	\$ 5.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo Financiación	\$ 6.417.500	\$ 292.500	\$ 592.500	\$ 1.192.500	\$ 892.500	\$ 892.500	\$ 592.500	\$ 892.500	\$ 1.192.500	\$ 7.500	\$ 1.488.274	\$ -
(e) Efectivo del Periodo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.344.226	\$ 2.392.500
(e) Efectivo Acumulado	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.344.226	\$ 3.736.726

En cuanto al punto de equilibrio operativo, es posible identificar que las unidades necesarias para llegar a él son aproximadamente 4, pues en el mes 10 se tiene un flujo de caja de -COP \$7.500 (el valor exacto del punto de equilibrio es 4,025). De tal manera que el punto de equilibrio aumentó, dado que en el escenario realista ese

punto era la venta de 3,85 unidades. De tal manera que para evitar pérdida un mes, en el caso pesimista, se deben vender al menos 5 relojes inteligentes, mientras en el escenario realista únicamente 4.

Similar al caso de ventas negativas, aumentar los costos extiende el periodo durante el cual el nuevo proyecto no estará generándole valor a REL. En este caso solo hasta 11 meses luego de haber iniciado el proyecto se comenzará a generar valor para REL.

20% de sobrecosto en la inversión inicial:

Este escenario lo que busca es identificar cuál es el impacto como un todo de una mayor inversión inicial en el proyecto:

Resumen Inversión 20% Adicional	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Flujo Operación	\$ 1.350.000	\$ 350.000	\$ 650.000	\$ 1.250.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 650.000	\$ 950.000	\$ 1.250.000	\$ 50.000	\$ 1.550.000	\$ 2.450.000
Flujo Inversión	\$ 6.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo Financiación	\$ 7.350.000	\$ 350.000	\$ 650.000	\$ 1.250.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 650.000	\$ 950.000	\$ 1.250.000	\$ 50.000	\$ 619.470	\$ -
(e) Efectivo del Periodo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 930.530	\$ 2.450.000
(e) Efectivo Acumulado	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 930.530	\$ 3.380.530

Como se evidencia en la tabla, al requerir una mayor inversión inicial, también es necesario recurrir a un préstamo de mayor cuantía. Al hacer esto, incrementan los intereses y el valor de capital a pagar a los bancos. Para el caso de REL, al incrementar en un 20% el costo de la inversión inicial, la operación aún es capaz de pagar los intereses y pagar la deuda en 10 meses. Esto significa en que sólo se debe pedir un crédito durante el primer año. En caso de que la operación no generara suficientes recursos, se debería pedir dinero prestado en otros periodos aparte del mes 1.

El efecto sobre el inicio de generación de valor para REL es similar al de incremento de 5% de los costos fijos. Sólo hasta el onceavo mes REL comenzará a crear valor con los relojes digitales.

Comentarios finales

El ejemplo anterior, de Relojes REL, es un caso sencillo, simplificado, útil como base para que las Mipymes que aún no estén recurriendo a esta herramienta de planeación financiera lo tomen como fuente para el desarrollo de su propia elaboración de escenarios. Así su futuro será más previsible y se les facilitará anticiparse y tomar medidas de contingencia para aprovechar las oportunidades que se presenten o contrarrestar las amenazas que de pronto se den.

Por supuesto, se tiene completa claridad de la conveniencia de mantener administrado, controlado y actualizado el flujo de caja o efectivo, sin descuidar lo relacionado con el análisis de la rentabilidad y de la solvencia presente y futura. Todo enmarcado dentro de un juicioso, constante y oportuno análisis financiero.

Contabilidad: Aspectos generales

Humberto González Morales

Director de auditoría de Amézquita & Cia

Concepto

En la literatura contable históricamente se han asignado diferentes definiciones para la contabilidad, las cuales la califican en algunos casos como un arte y en otros como una ciencia. Sin embargo, para facilitar su comprensión y aplicación práctica, podemos afirmar que la contabilidad en un proceso que permite clasificar y registrar todas las transacciones realizadas por la organización, con el fin de proporcionar información útil a los propietarios y demás usuarios de los estados financieros para la toma de decisiones.

En general podríamos decir que la contabilidad es un sistema de información que se convierte en una herramienta clave para la gestión de la organización y la toma de decisiones por parte de terceros interesados en la misma, conocidos como stakeholders.

Tipos de contabilidad

Existen diferentes alternativas para clasificar la contabilidad, según los criterios que utilicemos para el efecto. Por ejemplo, por la naturaleza del capital aportado por los accionistas podríamos segmentarla en contabilidad pública o privada; según la finalidad y uso de la información que produce, tendríamos una contabilidad fiscal, financiera o de costos. Por último, si consideramos la especialidad de la actividad económica de la organización estaríamos frente a una contabilidad de Bancos o Seguros, entre otros.

Usuarios de la contabilidad

Las partes interesadas en una organización tienen intereses disímiles frente a la información contable, los cuales varían según estemos en posición de propietarios, inversionistas, prestamistas, acreedores supervisores a cargo de su inspección, vigilancia y control, y por supuesto el gobierno, nacional o distrital, que tiene especial interés en el cumplimiento de obligaciones fiscales y laborales.

Sin embargo, es importante tener presente que los principales usuarios de la información financiera serán los inversionistas, acreedores y prestamistas, por cuanto no tienen acceso directo y permanente a la información contable, ni pueden dar

instrucción sobre su elaboración y presentación, a diferencia del privilegio de que gozan los propietarios.

Por lo anterior, la contabilidad debe suministrar información acorde con los marcos de información contables aplicables, que permita a los inversionistas, acreedores y prestamistas, evaluar la empresa, entender su situación financiera, sus resultados y hacer proyecciones sobre su evolución, con énfasis en la gestión de los recursos asignados a la dirección y la capacidad para generar flujos de caja.

Beneficios de la contabilidad

En párrafos precedentes indicamos que la contabilidad es una herramienta clave para la gestión de la organización y la toma de decisiones por parte de los stakeholders. El contar con información sobre la organización es fundamental para facilitar y proyectar la gestión de sus recursos, así como para impulsar con eficiencia y economía su interacción con terceros, como acreedores, inversionistas y prestamistas.

La contabilidad permite conocer, entre otra información, el valor del activo neto de la entidad, sus ingresos, gastos, utilidades, concentración de saldos por cobrar y pagar, así como su antigüedad, niveles de endeudamiento con prestamistas o inversionistas, obligaciones fiscales y también suministra datos para realizar proyecciones sobre la evolución esperada de la organización.

En resumen, podemos afirmar que el principal beneficio de la contabilidad es suministrar información para tomar decisiones bien fundamentadas.

Obligados a llevar contabilidad

La contabilidad, entendida como un proceso para mejorar la gestión de los recursos y optimizar la toma de decisiones, debería ser implementada en todas las organizaciones como una decisión de buen gobierno y de política de control.

Como complemento de lo anterior, en Colombia existe regulación en el Código de Comercio y en el Estatuto Tributario que obliga a los comerciantes, responsables y no responsables del IVA, y a las entidades sin ánimo de lucro, a llevar contabilidad.

Recordemos que serán comerciantes todas las personas que profesionalmente, esto es en forma habitual, se ocupen en alguna de las actividades que la ley considera mercantiles.

Los Actos Mercantiles se encuentran regulados en los artículos 20 y 21 del Código de Comercio, y citamos para efectos ilustrativos, entre otros, los siguientes:

- Compra de bienes para su venta.
- Empresas de manufactura.
- Inversionista en constitución de sociedades y la venta de sus participaciones.
- Operación bancaria, de bolsa o martillo.
- Arriendo y subarriendo de bienes muebles.
- Actividad aseguradora.

Al margen de existir obligación legal para llevar contabilidad en los casos expuestos, es importante tener presente que la contabilidad puede ser fuente de información para ser aportada como prueba en procesos judiciales, lo cual es un argumento adicional para su implementación de forma voluntaria.

Hechos irregulares en la contabilidad

De lo expuesto hasta el momento, resulta clara la importancia de la contabilidad y la necesidad de su implementación en las organizaciones, de manera obligatoria o voluntaria.

Llevar contabilidad implica una responsabilidad frente al cumplimiento de los marcos de información contable vigentes en el país y genera consecuencias económicas y reputacionales, en caso de incurrir en actuaciones que la legislación colombiana califica como irregulares.

A continuación, enunciamos las situaciones que materializan irregularidades en la contabilidad:

- Llevar doble contabilidad.
- La contabilidad no permite verificar las bases para liquidar impuestos o retenciones.
- No exhibir la contabilidad.
- No llevar la contabilidad.
- Atraso superior a 4 meses, contados desde la fecha del último registro y del último día del mes anterior al de su exhibición.

Sanciones por irregularidades en la contabilidad

Las organizaciones se ven expuestas a sanciones económicas y administrativas como consecuencia de incurrir en irregularidades en su contabilidad. Sin embargo, consideramos que el riesgo reputacional y su impacto negativo en el relacionamiento con los stakeholders es la mayor motivación para velar porque se implemente y lleve

un adecuado proceso contable.

Las siguientes son las sanciones existentes por irregularidades en la contabilidad:

- 0.5% del mayor valor entre el patrimonio líquido o los ingresos netos del año anterior al de su imposición. Límite 20.000 UVT.
- Entre diez (10) y mil (1.000) SMLMV.
- Cierre del establecimiento de comercio hasta por tres (3) días.
- Rechazar costos, deducciones, impuestos descontables, exenciones y descuentos tributarios sin soporte en la contabilidad.

Finalmente, debemos tener presente que los libros y papeles del comerciante se deben conservar por 10 años. Luego de este tiempo se pueden destruir siempre que se garantice su reproducción exacta por otro medio.

Normas internacionales de contabilidad

La innovación en comunicaciones y la internacionalización de la economía son factores que han promovido y facilitado las relaciones comerciales transnacionales, y por supuesto las organizaciones en Colombia se han visto inmersas y beneficiadas de las mismas. Mayor inversión extranjera, creación de empresas, transacciones con clientes y/o proveedores en el exterior son actuaciones cotidianas que demandan a las entidades suministrar información contable a los stakeholders para su consideración y toma de decisiones.

Como consecuencia de la internacionalización de la economía y de las relaciones comerciales nace la necesidad de unificar el lenguaje de la contabilidad para expresar en forma uniforme y coherente un hecho económico, sin importar el lugar geográfico de su reconocimiento, medición y revelación.

Podríamos advertir que hay diferentes lenguajes contables, esto es marcos de información contable como países en el mundo. Sin embargo, con el fin de facilitar la realización de negocios y reducir los costos asociados, a nivel mundial se han consolidado entidades con la misión de emitir normas de contabilidad con aceptación general, destacando en esta oportunidad al Financial Accounting Standard Board, FASB, que emite normas de contabilidad financiera para los Estados Unidos de América, US GAAP, las cuales se basan en reglas, y el International Accounting Standard Board, IASB, que emite Normas Internacionales de Información Financiera, NIIF (IFRS), las cuales se basan en principios.

En dicho contexto, para la emisión de normas, el International Accounting Standard Board, IASB, tiene mayor cobertura en cuanto a su aceptación y aplicación mundial. Por ejemplo, para el caso de las normas NIIF que aplican las entidades de interés público, son requeridas y/o aceptadas en los cinco continentes, con una cobertura generalizada. Para el caso de las normas NIIF para Pymes se observa que desde su

emisión en 2009 se ha incrementado su aplicación y aceptación de manera gradual. A continuación, veremos gráficamente la cobertura de las normas emitidas por el International Accounting Standard Board, IASB, según publicación en su página institucional, www.ifrs.org:

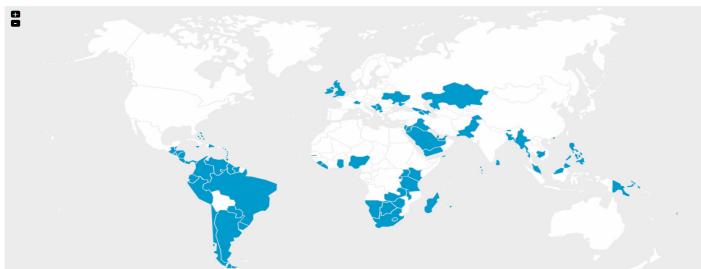
Países que requieren la aplicación de NIIF para entidades listadas



Países que permiten la aplicación de NIIF para entidades del exterior listadas



Países que aplican IFRS para Pymes



Países donde se estudia la aplicación de NIIF para Pymes



Con el fin de armonizar las normas de contabilidad con aceptación internacional, los emisores FASB e IASB suscribieron el acuerdo “Norwalk Agreement” en 2002, el cual fue actualizado en 2006 y 2009. Este acuerdo busca que la emisión de nuevas normas y la actualización de las existentes tengan la participación y consenso de los emisores, contribuyendo así con la calidad, aceptación y aplicación generalizada de las mismas, así como con la reducción de costos en que se incurre por procesos de conversión de la información de un lenguaje contable a otro.

Para el caso de Colombia, nuestras normas de contabilidad e información financiera se basan en las emitidas por el International Accounting Standard Board, IASB.

Normas de contabilidad e información financiera en Colombia

En 2009 con la expedición de la Ley 1314 se emitieron los Principios y Normas de Contabilidad e Información Financiera Aceptados en Colombia, con el fin de apoyar la internacionalización de las relaciones económicas y la convergencia a normas de contabilidad e información financiera con estándares internacionales de aceptación mundial.

Al margen del proceso de convergencia, el gobierno decidió mantener en cabeza de las autoridades de supervisión la facultad de expedir normas técnicas especiales, interpretaciones y guías en materia de contabilidad y de información financiera, lo cual implica que debemos estar atentos a las instrucciones que sobre el particular emitan las respectivas superintendencias, para su aplicación, inclusive cuando estas contravienen lo regulado en la norma internacional.

Las personas naturales y jurídicas obligadas a llevar contabilidad, los contadores públicos y las personas encargadas de preparar y asegurar los estados financieros deben aplicar los lineamientos de la Ley 1314 de 2009, así como los incorporados en las normas que se emitan para su reglamentación.

De otra parte, corresponde a la Contaduría General de la Nación emitir la normativa que regule la contabilidad pública.

Con la nueva normativa contable se busca que los estados financieros generen información financiera comprensible, transparente, comparable, pertinente, confiable y útil para la toma de decisiones económicas por parte del estado, de propietarios, empleados de las empresas, inversionistas actuales o potenciales y las demás partes interesadas.

El gobierno decidió optar por la convergencia a las normas de contabilidad e información financiera con estándares internacionales de aceptación mundial para mejorar la productividad y competitividad de las organizaciones y mejorar el desarrollo armónico de la actividad empresarial de las personas naturales y jurídicas, nacionales o extranjeras.

Bajo este concepto, se espera que durante el proceso contable se surtan actividades para identificar, medir, clasificar, reconocer, interpretar, analizar, evaluar e informar las operaciones económicas de una organización en forma clara, completa, relevante, confiable y comparable.

A partir de la Ley 1314 de 2009 el gobierno y la Contaduría General de la Nación han expedido normas para regular los diferentes marcos de información contable, los cuales podemos agrupar en los siguientes términos:

- Grupo 1: conformado por entidades listadas, esto es aquellas que cotizan en bolsa y entidades de interés público. Deben aplicar las normas de contabilidad e información financiera incorporadas en el Anexo 1, las cuales se fundamentan en las Normas NIIF emitidas por el International Accounting Standard Board, IASB. La evolución normativa del Grupo 1 se resume a continuación: D.R. 2496 de 2015, 2131 de 2016, 2483 de 2018 y 2270 de 2019.
- Grupo 2: conformado por entidades que se clasifican como Pyme. Aplican las normas de contabilidad e información financiera incorporadas en el Anexo 2, las cuales se fundamentan en las Normas NIIF para Pyme emitidas por el International Accounting Standard Board, IASB. La evolución normativa del Grupo 2 se resume a continuación: D.R. 2496 de 2015, 2131 de 2016, 2170 de 2017 y 2483 de 2018.
- Grupo 3: conformado por entidades clasificadas como Microempresas. Deben aplicar las normas de contabilidad e información financiera incorporadas en el Anexo 3, las cuales se fundamentan en un modelo de contabilidad simplificado y diseñado para efectos locales, NIF, por lo cual sus siglas no incorporan la (I) de internacional. La evolución normativa del Grupo 3 se limita al D.R. 2706/2012.
- Entidades que no cumplen la hipótesis de negocio en marcha: las entidades que se enmarcan bajo dicha hipótesis aplican las normas de contabilidad e informa-

ción financiera incorporadas en el Anexo 5, las cuales se basan en un modelo de contabilidad diseñado para Colombia. Este modelo se sustenta en el principio contable del Valor Neto de Liquidación. El fundamento normativo de este marco de información se encuentra en el D.R. 2101/2016.

- Entidades Públicas: el marco de información contable para estas entidades se sustenta en las resoluciones emitidas por la Contaduría General de la Nación, según se trate de entidades que se clasifiquen como Emisores, No Emisores o Entidades del Gobierno.

Finalmente, advertimos que mediante el D.R. 2270 de 2019 el gobierno avanzó en la regulación de temas que se encontraban en estudio hasta dicha fecha, en particular lo relacionado con Estados Financieros Extraordinarios, asientos, verificación de las afirmaciones, pensiones de jubilación y normas sobre registros y libros.

Estados financieros

Las normas de contabilidad e información financiera vigentes en Colombia establecen principios, limitaciones, conceptos, normas técnicas generales, normas técnicas específicas, normas técnicas especiales, normas técnicas para revelaciones, así como interpretaciones y guías a considerar en el proceso contable y en la elaboración y presentación de los estados financieros, lo cual se extiende hasta la definición de los elementos de los estados financieros, activos, pasivos, patrimonio, ingresos y gastos, así como su tratamiento contable para el reconocimiento, medición y revelación.

De acuerdo con las normas internacionales de información financiera, que sirvieron de base para emitir las normas de contabilidad que aplican las entidades de los llamados “grupo 1 y grupo 2” en Colombia, las organizaciones deben presentar un juego completo de estados financieros, compuesto por el Estado de Situación Financiera, el Estado de Resultados y Otro Resultado Integral, Estado de Cambios en el Patrimonio, Estado de Flujos de Efectivo y revelaciones a los Estados Financieros.

De otra parte, para las entidades clasificadas como microempresas, grupo 3, su obligación se limita a presentar el Estado de Situación Financiera, el Estado de Resultados y las revelaciones a los mismos.

Microempresas

De acuerdo con el Decreto 957 de 2019 las empresas se clasifican en micro, pequeña, mediana o gran empresa, según el importe anual de las ventas brutas. A continuación, se ilustra su clasificación:

Ventas brutas anuales				
Sector	Micro	Pequeña	Mediana	Grade
Manufactura	<= 23.563 UVT. (\$839.007.741 en 2020)	>23.563 UVT <=204.995 UVT	> 204.995 UVT <=1.736.565 UVT	> 1.736.565 UVT
Servicios	<= 32.988 UVT. (\$1.174.603.716 en 2020)	>32.988 UVT <=131.951 UVT	> 131.951 UVT <=483.034 UVT	> 483.034 UVT
Comercio	<= 44.769 UVT (\$1.594.089.783 en 2020)	> 44.769 UVT <=431.196 UVT	> 431.196 UVT <=2.160.692 UVT	> 2.160.692 UVT
Marco de información Contable	Grupo 3 Anexo 3 DR. 2420/2015	Grupo 2 Anexo 2 DR. 2420/2015	Grupo 2 Anexo 2 DR. 2420/2015	Grupo 1 Anexo 1 DR. 2420/2015

Las microempresas deben implementar sistemas de información que les permita contar con información para optimizar la toma de decisiones, mejorar la gestión de los recursos y controlar el cumplimiento de obligaciones, como son las siguientes:

- Llevar contabilidad de acuerdo con el marco de información contable previsto en el anexo 3 del D. 2420 de 2015.
- Presentar un juego completo de estados financieros, conformado por el Estado Situación Financiera, Estado de Resultados y las revelaciones o notas a los mismos.
- Presentar declaraciones tributarias de carácter nacional por el impuesto a las ventas IVA y el impuesto sobre la renta.
- Presentar declaraciones tributarias de carácter distrital por el impuesto de industria y comercio.
- Registrar la entidad y establecimientos de comercio en la Cámara Comercio y anualmente tramitar su renovación.

Costos

Leonardo Varón García

Consejero del Consejo Técnico de Contaduría Pública

¿Cuánto cuestan los productos que comercializo? ¿Cuánto cuestan los servicios que prestó a mis clientes? ¿Cómo establecer un precio competitivo, pero con rentabilidad?

Preguntas que necesitan ser contestadas por todo empresario que piense en tener un negocio que le genere rentabilidad; a través de sus respuestas un empresario podrá determinar lo siguiente:

- La utilidad bruta (ingresos menos costos) que genera su operación.
- Eliminación de costos o procesos innecesarios (optimización).
- Mejoramiento continuo de su producto y servicio, estableciendo mejoras en su rentabilidad, sin afectar la calidad del producto o servicio final.

De acuerdo con lo anterior, las diferencias entre la contabilidad de costos y la contabilidad financiera se resumen en lo siguiente:

Criterio	Contabilidad de costos	Contabilidad financiera
Usuarios	Gerencia (uso interno).	Proporcionar información acerca de la situación de la empresa a terceros (externos).
Regulación	No existe una norma comúnmente aceptada.	Normas de Información Financiera.
Característica de la información	Utilidad para la toma de decisiones de la gerencia.	Relevancia y representación fiel.
Objetivo	Determinar y analizar los costos de los productos y servicios de la entidad.	Reflejar la situación financiera, el resultado de sus operaciones y el flujo de efectivo de la entidad.

criterio	Contabilidad de costos	Contabilidad financiera
Costos	Lo relacionado con la prestación de servicios o la adquisición y producción de bienes.	No existe una definición expresa del costo, pero las normas establecen los criterios para capitalizar los costos presentados como inventarios.

Fuente: elaboración propia

Debido a que la contabilidad de costos no se encuentra regulada legalmente en Colombia, le corresponde al empresario, junto con su equipo de producción o de prestación de servicios, determinar lo que constituye costo y la forma como será medido.

Dado que la contabilidad de costos es de uso interno, pudieran existir diferencias entre la contabilidad financiera y la contabilidad de costos. Como se indicó anteriormente, la contabilidad de costos tiene un propósito interno, lo que podría diferir de algunas definiciones encontradas en la contabilidad financiera respecto de la definición de costos y gastos. No obstante, en muchas circunstancias pueden ir de la mano ambos conceptos.

Los costos habitualmente se componen de tres elementos: los costos de materia prima (MP), los de mano de obra (MO) y los otros costos o costos indirectos (CI). La suma de los tres conforma los costos incurridos en la prestación de servicios o en la producción de bienes.

Para el proceso de costos deberá observarse que existen costos variables y fijos (semivariantes o semifijos), y que una cosa es la determinación del costo de ventas o de prestación de servicios, y otra el reconocimiento del inventario (cantidad de costos sobre la cual no se ha reconocido los ingresos).

Costos de un comercializador

Un comercializador habitualmente incluirá dentro de sus costos lo siguiente:

- Precio de compra en la factura.
- Aranceles de importación.
- Impuesto a las ventas, que se considere como no recuperable para efectos fiscales (por ejemplo, cuando se comercializan productos excluidos, o el comerciante no es responsable del impuesto sobre las ventas).
- Impuestos al consumo en el caso de productos como vinos y bebidas alcohólicas, entre otros.

- Transporte relacionado con la adquisición de los inventarios.
- Almacenamiento necesario y relacionado con la compra de los inventarios (carne en canal para efectos fitosanitarios).
- Si el inventario es importado se incluirán también los costos legales y los trámites aduaneros realizados por el intermediario aduanero.
- En el caso de los combustibles también se considerarán como costo de los inventarios los impuestos incluidos en la factura de compra.
- Los descuentos y las rebajas, sean condicionados o no. En este caso serán tratados como un menor valor de los inventarios (incluye rebates¹ y rápel² y financieros³).

Las fórmulas para el cálculo del costo incluyen el uso del sistema periódico (identificación específica) o del sistema permanente, y dentro del permanente tenemos la fórmula Primeras en Entrar Primeras en Salir (PEPS) y el promedio. El uso de cualquiera de los métodos anteriores se puede recomendar. No obstante, el sistema permanente cumple con el propósito de controlar los saldos de inventarios y determinar cualquier pérdida de estos debido a errores humanos, fraudes o desperdicios.

Un ejemplo del sistema permanente lo observamos a través de lo siguiente:

Fecha	Cantidades	Precio	Detalle	Valor	Saldo
sep-02	100	1.500,00	Compra de inventarios	150.000,00	150.000,00
sep-05	200	1.600,00	Compra de inventarios	320.000,00	470.000,00
sep-10	(100)	1.566,67	Venta de inventarios	(156.666,67)	313.333,33
	(20)	1.566,67	Venta de inventarios	(31.333,33)	282.000,00
sep-12	100	1.700,00	Compra de inventarios	170.000,00	452.000,00
sep-15	(60)	1.614,29	Venta de inventarios	(96.857,14)	355.142,86
sep-20	(80)	1.614,29	Venta de inventarios	(129.142,86)	226.000,00

1 Rebate es un descuento relacionado con cumplimiento de metas y condiciones futuras.

2 Rápel es un tipo de descuento por negociaciones comerciales. Son descuentos normalmente por escalas.

3 Descuentos financieros son los relacionados con el pronto pago por parte de un cliente o proveedor.

Fecha	Cantidades	Precio	Detalle	Valor	Saldo
			140 productos a \$ 1.614.2857		226.000,00
			Total inventarios		226.000,00

Para un comercializador el costo de ventas estará representado por lo siguiente:

Saldo inicial de inventarios.
 Más compra de inventarios.
 Menos inventario final.
 Más otros costos incurridos no presentados como inventarios.
Más desperdicios, deterioro de inventarios.
 Igual Costo de ventas

Costos de un prestador de servicios

Los prestadores de servicios también pueden presentar los tres elementos del costo, que incluyen:

- Mano de obra del personal involucrado directamente en la prestación del servicio.
- Costos del personal de supervisión y del personal de revisión, de acuerdo con los servicios prestados.
- Materiales utilizados en la prestación del servicio (alimentos en restaurantes, empaques, herramienta menor, accesorios, pintura, entre otros).
- Otros costos indirectos atribuibles al servicio, tales como depreciación de equipos, honorarios y servicios de terceros, servicios técnicos, servicios públicos, servicios de aseo o vigilancia, arrendamiento, papelería, entre otros.

No se pueden incluir como costos de los inventarios lo relacionado con gastos generales de administración y los gastos de comercialización o de ventas. No obstante, tratándose de los gastos de venta, muchas veces se incluyen dentro de los costos de servicio en un ítem separado, denominado costos de actividades de comercialización o distribución.

Para un prestador de servicios el costo del servicio prestado estará representado por lo siguiente:

Saldo inicial de inventarios de materiales y accesorios.
 Más compra de materiales y accesorios.
 Menos inventario final de materiales y accesorios.
 Más mano de obra del personal utilizado (incluye seguridad social y prestaciones).
 Más depreciación de equipos.
 Más servicios públicos, honorarios y otros servicios.
 Más arrendamientos.
 Más pólizas de seguros incurridas.
 Más mantenimientos de equipos.
 Más servicio de transporte.
Más otros gastos (papelería, combustible, etc.).
 Igual Costo de prestación de servicios

Para el prestador de servicios, es importante establecer que dentro de los sistemas de costeo puede establecerse el relacionado con el sistema de costos por órdenes de producción⁴ utilizado, donde los costos se pueden identificar directamente con el servicio terminado por cada orden de trabajo en particular, por cada pedido de clientes, o por lotes de producción⁵ (ornamentación, artes gráficas, talleres de mecánica, servicios profesionales, servicios de aseo, entre otras).

En este sistema los costos se asignan y calculan por cada orden de producción, lote de servicios o pedidos de clientes de forma independiente a las demás ordenes de producción, lotes de producción o pedidos de clientes. En el sistema de órdenes de producción, los costos de mano de obra y materia prima se miden con referencia a las cantidades utilizadas. Sin embargo, para los CIF debe utilizarse una tasa predefinida.

Costos de la actividad industrial

La actividad industrial comprende las actividades que toman materias primas y a través del trabajo de los empleados (mano de obra) y el uso de los recursos de la fábrica o industria (costos indirectos de fabricación) obtiene la producción de nuevos productos, denominados productos terminados.

Las técnicas de medición de costos para un industrial incluyen el sistema de costos reales o históricos y el sistema de costos estándar.

El sistema de costos históricos⁶ considera tanto los precios reales como los costos que se han producido. Un sistema de costos históricos es aquel que se calculan una vez que los productos son fabricados⁷.

⁴ También se conoce como costos por órdenes específicos de fabricación, por lotes de trabajo o por pedidos de clientes.

⁵ Tomado de Contabilidad de costos, página 35, Mc Graw Hill, tercera edición.

⁶ También se denominan costos por procesos y costos por órdenes de producción.

⁷ Contabilidad de costos I, página 49, Didáctica multimedia, 1997.

El sistema de costos estándar es aquel que parte de unos costos preestablecidos, calculados con anterioridad al costo real o histórico; en este sistema los costos son calculados antes de que inicie la producción. Una vez se obtengan los costos reales se procede a compararlos con los estándares fijados. La diferencia entre el estándar y los costos reales se denomina desviación⁸.

Respecto de la utilidad en considerar los costos históricos o los costos estándares, no existe una unificación de criterios, por lo que podríamos considerar que en industrias pequeñas los costos históricos podrían proporcionar una facilidad en su medición, así como el control de estos a través del análisis de las situaciones ocurridas y la definición clara del procedimiento utilizado.

Un adecuado sistema de costeo presenta las siguientes ventajas para el productor:

- Permite controlar la producción.
- Facilita establecer una política competitiva de precios.
- Ayuda en la preparación de los presupuestos.
- Sirve de instrumento de medida de la eficacia del sistema de producción.

Dentro de los sistemas de costeo utilizados para los costos históricos o reales por parte de un pequeño y mediano industrial, tenemos el sistema de costos por procesos⁹ recomendado en Pymes que producen productos en forma secuencial, similares, que tienen como objetivo un presupuesto de ventas que satisfacer.

En el sistema de costos por procesos, los costos se acumulan por periodos de tiempo y no por pedidos de clientes o lotes de producción. Pueden ser medido a través de costos predeterminados o estándares, o a partir de costos reales¹⁰.

La principal dificultad del uso de este sistema de costos por procesos es determinar la valoración de la producción en proceso, o de la producción semiterminada, para lo cual se debe calcular lo que se conoce como costos unitarios equivalentes.

Para un industrial o para productos de bienes, el costo de ventas estará representado por lo siguiente:

Saldo inicial de inventarios de materias primas.
 Más compra de materias primas.
 Más costos de transporte y demás relacionados con su adquisición.
Menos inventario final de materia prima.
 Igual costos de materia prima

Más mano de obra del personal utilizado (incluye seguridad social y prestaciones).
 Igual al costo primo (materia prima + mano de obra)
 Más depreciación de equipos e instalaciones.
 Más servicios públicos, honorarios y otros servicios.
 Más arrendamientos.
 Más pólizas de seguros incurridas.
 Más mantenimientos de maquinaria, equipos e instalaciones.
 Más servicio de transporte.
 Más costos de personal encargado de costos, seguridad industrial, mantenimiento.
Más otros gastos (papelería, combustible, etc.).
 Igual costo de producción o de fabricación del periodo
 Más saldo inicial de productos en proceso.
Menos saldo final de productos en proceso.
 Igual costo de productos terminados del periodo
 Más saldo inicial de productos terminados.
Menos saldo final de productos terminados.
 Igual costo de ventas del periodo
 Más deterioro de productos terminados.
 Más costos indirectos de fabricación no costeados (ineficiencias).
 Más costos de almacenamiento.
Más costos de distribución y ventas.
 Igual costos de ventas y distribución del periodo

Una vez un empresario ha determinado adecuadamente sus costos, entonces podrá incorporarlos en su estado de resultados, de tal manera que una composición del resultado del periodo incluirá lo siguiente:

Ingresos de actividades ordinarias.
Menos costos de ventas, distribución y prestación de servicios.
 Igual utilidad bruta
Menos gastos administrativos.
 Igual utilidad de la operación
 Más otros ingresos.
Menos otros gastos.
 Igual utilidad antes de impuestos
 Menos resultado por impuesto de renta.
 Igual utilidad del ejercicio

⁸ Contabilidad de costos I, página 49 y 50, Didáctica multimedia, 1997.

⁹ Tomado de Contabilidad de costos, páginas 203-206, Mc Graw Hill, tercera edición.

¹⁰ Es factible que los costos por proceso tiendan a calcularse principalmente a través de estándares.

La utilidad bruta (ingresos menos costos) constituye el componente primario para el empresario, debido que de ahí en adelante podrá:

- Establecer la rentabilidad de la entidad, la cual permite cubrir los gastos administrativos.
- Planear el manejo tributario del impuesto sobre la renta a partir de la proyección de la utilidad gravable del negocio.
- Presupuestar los resultados futuros a través del análisis de los costos y el conocimiento de estos.
- Controlar los costos de tal manera que pueda establecerse una adecuada utilización de los recursos y una optimización de los procesos productivos o de prestación de servicios, sin desmejorar la calidad de estos.

Para establecer un adecuado sistema de costos deberá considerar¹¹:

El éxito de un negocio depende de un adecuado manejo, medición y control de sus costos.



Bibliografía:

- Ramírez Carlos, García Milton & Pantoja Cristo (2010). Fundamentos y Técnicas de Costos. Universidad Libre de Colombia.
- Gómez Oscar, Zapata Pedro (1998). Contabilidad de Costos. Mc Graw Hill.
- Cultural de Ediciones SA (1997). Contabilidad de Costos. Didáctica Multimedia SA.
- Fundación IFRS (2015). Normas Internacionales de Información Financiera para Pymes.
- Fundación IFRS (2020). Norma Internacional de Contabilidad No 2 Inventarios.
- Luján Luis Felipe (2009). Contabilidad de Costos. Gaceta Jurídica SA.
- Horngren Ch, Datar S, Rajan M (2012). Contabilidad de Costos un enfoque gerencial. Pearson.

¹¹ Fundamentos y técnicas de costos. Carlos V. Ramírez, Milton García & Cristo R. Pantoja. Universidad Libre de Colombia. 2010. Página 21.

Métodos de financiación: alternativas tradicionales, nuevas tendencias y alternativas fintech

Alejandro Vera Sandoval

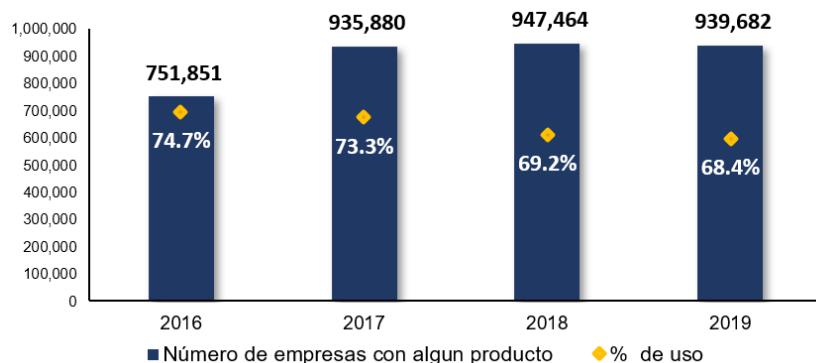
Vicepresidente técnico de la Asociación Bancaria y de Entidades Financieras de Colombia – Asobancaria

1. Inclusión financiera en empresas

La inclusión financiera en empresas, a pesar de mantener un crecimiento constante desde el 2017, evidencia importantes retos que persisten en materia de acceso a productos y servicios financieros para este sector.

El comportamiento de los indicadores refleja los esfuerzos que debe hacer el sistema financiero con las pequeñas y medianas empresas para lograr que accedan al sistema financiero formal. De acuerdo con lo anterior, a diciembre de 2019 se encontró que 939 mil empresas cuentan con al menos un producto financiero, lo que evidenció una disminución del indicador de inclusión financiera de empresas respecto al 2018 (947 mil). Se observa así un nivel de acceso bajo, en la medida en que las cifras de Confecámaras dan cuenta de cerca de 2,5 a 3 millones de empresas en total en el país, según el registro mercantil.

Gráfico 1. Número de empresas con al menos un producto financiero 2016 – 2019.

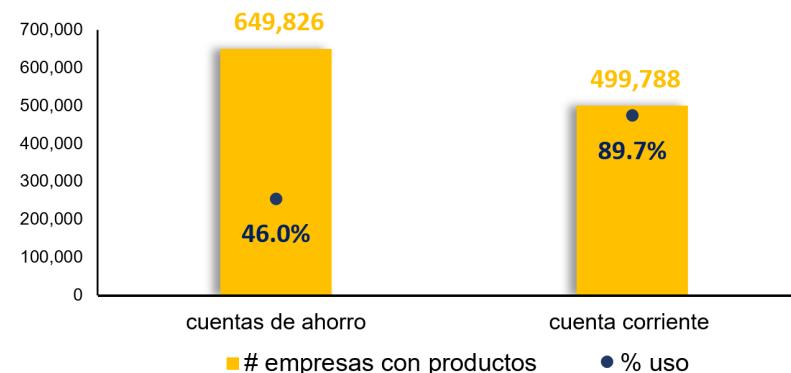


Nota: Elaboración Asobancaria. Tomado del Reporte de Inclusión Financiera. Banca de las

Oportunidades. Datos a diciembre de 2019.

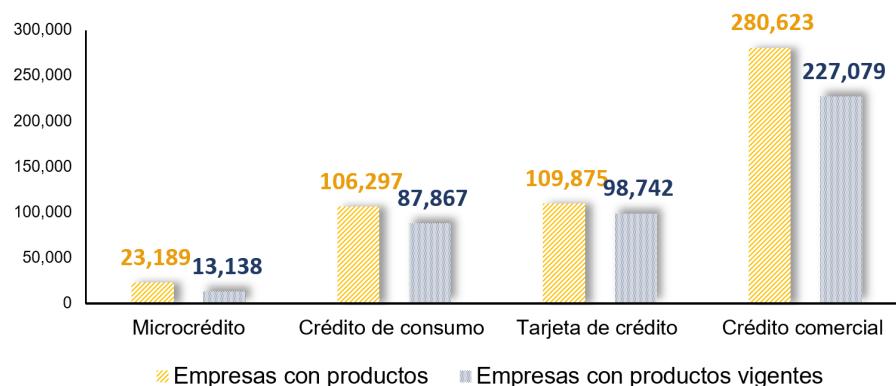
Desagregada por tipo de servicio se encontró que el producto de depósito con mayor penetración para las empresas ha sido la cuenta de ahorro. En particular, a diciembre de 2019, de las 649 mil empresas que tenían al menos una cuenta de ahorros, solo el 46% de estas cuentas estaban activas o vigentes. Respecto a lo anterior, cabe destacar que a diciembre de 2019 el crecimiento del número de cuentas de ahorro respecto al mismo trimestre del 2018 se ubicó en 0,56%, aunque las cuentas activas o vigentes tuvieron un decrecimiento del 1,5%.

Gráfico 2. Número de empresas con al menos un producto de cuenta de ahorros vs cuenta corriente en 2019.



Nota: Elaboración Asobancaria. Tomado del Reporte de Inclusión Financiera. Banca de las Oportunidades. Datos a diciembre de 2019.

Aunque el producto financiero con mayor penetración entre las empresas es la cuenta de ahorro, la cuenta corriente es el producto más usado. Por ejemplo, de las 499 mil empresas que tenían al menos una cuenta corriente, 451 mil estaban activas (89,7%) a diciembre de 2019. Lo anterior evidencia que las estrategias del sector financiero deben enfocarse en estudiar las necesidades de las empresas, para ajustar la oferta del segmento empresarial teniendo en cuenta la dinámica presente en el acceso y uso de los productos de depósito.

Gráfico 3. Número de empresas con al menos un producto de crédito 2019.

Nota: Elaboración Asobancaria. Tomado del Reporte de Inclusión Financiera. Banca de las Oportunidades. Datos a septiembre de 2019.

Frente al número de empresas con al menos un crédito, a septiembre de 2019 había al menos 642 mil empresas con algún producto y de estos, 289 mil estaban activos o vigentes. Por otra parte, el crédito comercial fue el producto de esta naturaleza con mayor penetración entre las empresas colombianas, ya que, al menos, 280 mil tenían un crédito comercial, de los cuales 277 mil se encontraban en uso. El crédito comercial es el producto que más ha tenido participación, con una tendencia creciente desde el año 2012.

Finalmente, de acuerdo con el comportamiento de los productos de crédito, se puede evidenciar que el microcrédito tiene una de las menores participaciones frente a los demás tipos de crédito. A setiembre de 2019, 23 mil empresas tenían al menos un producto de microcrédito, de los cuales 13 mil se encontraban activos. Frente a esto, es necesario que las entidades concentren esfuerzos para que más empresas de este segmento puedan acceder a este producto.

2. Financiamiento de las Pymes

La Gran Encuesta Pyme¹² (GEP) en su reporte semestral, publicado por ANIF, recoge información sobre los diferentes escenarios a los que se enfrentan las pequeñas y medianas empresas. En particular, se analiza el módulo de financiamiento de las Pymes, con el objetivo de profundizar en aspectos como el acceso que tienen las

¹² Un documento realizado por: ANIF (Asociación Nacional de Instituciones Financieras), Bancoldex, Banco de la República, Fondo Nacional de Garantías y Confecámaras. La Gran Encuesta Pyme, correspondiente al Segundo Semestre de 2019.

empresas al sistema financiero.

Comportamiento de las solicitudes de crédito

Sobre el comportamiento de las solicitudes de crédito, se evidencian reducciones significativas durante el primer semestre de 2019 para todos los sectores. Por ejemplo, en el sector industrial las Pymes que solicitaron créditos se redujo al 30% en 2019-I (vs. 38% en 2018-I). Este comportamiento se produjo debido a la disminución en las solicitudes de crédito de las pequeñas empresas, que se ubicó en el 31% en 2019-I vs. 37% en 2018-I. Al igual que en las medianas empresas, donde el porcentaje de las solicitudes de crédito fue tan solo del 25% en 2019-I vs. 40% en 2018-I.

Frente al sector comercio, el porcentaje de las Pymes que solicitaron créditos se redujo al 25% en 2019-I (vs. 37% un año atrás). En el caso de las Pymes que solicitaron créditos, desagregado por tamaño de empresa, los resultados fueron los siguientes: pequeñas empresas 25% en 2019-I vs. 34% en 2018-I, y medianas empresas 28% en 2019-I vs. 48% en 2018-I.

Finalmente, uno de los sectores que menos presentó solicitudes de crédito fue el de servicios. El porcentaje de solicitud de créditos se redujo al 21% en 2019-I (vs. 36% un año atrás). Esto se ve explicado porque el porcentaje de pequeñas empresas que realizaron solicitudes de crédito fue de 21% en 2019-I vs. 33% en 2018-I, y de medianas empresas fue del 24% en 2019-I vs. 47% en 2018-I.

Así se evidencia no solo una reducción de corto plazo, ya mostrada, en las solicitudes a crédito, sino también un persistente bajo nivel de acceso al crédito de las Pymes a lo largo del tiempo (inferior al 40% en los diversos macro sectores). Queda un espacio grande para trabajar desde el punto de vista de todos los actores (entidades financieras, autoridades y empresas) para elevar estos niveles.

Tasas de aprobación de las solicitudes de crédito

En materia de tasas de aprobación de los créditos, la GEP muestra reducciones en la aprobación de crédito en todos los macro sectores durante el primer semestre de 2019, en especial en el sector servicios para la mediana empresa. No obstante, sí hay un alto porcentaje de aprobación, dando a entender que las empresas que solicitan crédito, generalmente lo reciben.

En el sector industrial, la aprobación de crédito se redujo al 89% en 2019-I (vs. 91% un año atrás). Este comportamiento está explicado porque la pequeña industria tuvo una menor participación (87%) frente a la mediana industria (98%).

Frente al sector comercio, la aprobación de crédito se redujo al 90% en 2019-I (vs. 93% un año atrás). Esto se ve reflejado en el comportamiento que tiene la pequeña

(86%) y la mediana empresa (87%). Según los promedios históricos de 94% y 97%, respectivamente, para el segmento empresarial en este sector, se refleja que en los últimos años las aprobaciones han disminuido paulatinamente.

Finalmente, el sector servicios es uno de los tres sectores que presenta la tendencia decreciente más marcada en la tasa de aprobación de créditos solicitados. En efecto, la aprobación de crédito se redujo al 84% en 2019-I (vs. 95% un año atrás). Esto está explicado principalmente porque la mediana empresa tan sólo tuvo una aprobación de crédito de 77% frente a un promedio histórico de aprobación del 95%. De igual manera, la pequeña empresa de este sector tuvo menor tasa de aprobación que los demás sectores, siendo este del 86% para el primer semestre de 2019.

Rango de tasas de aprobación de créditos

A continuación se muestra el rango de tasas más comunes en los créditos otorgados en el primer semestre de 2019 por cada sector, según la GEP de ANIF:

- Sector Industrial:

1. Hasta DTF+4 (71% en 2019-I vs. 47% en 2018-I)
2. Entre DTF+4 hasta DTF+8 (13% en 2019-I vs. 25% en 2018-I)
3. Por encima de DTF+8 (1% en 2019-I vs. 7% en 2018-I)

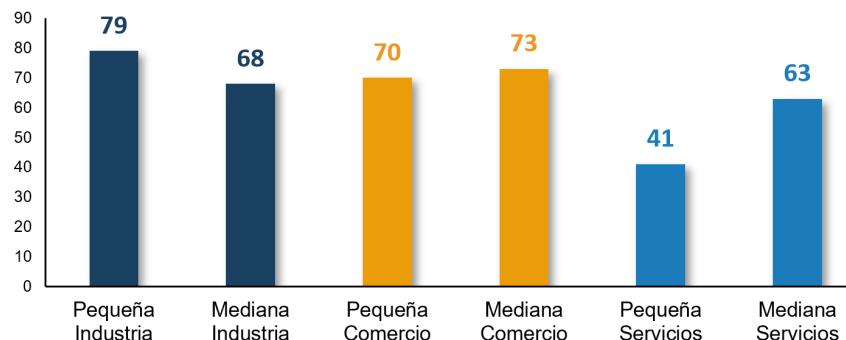
- Sector Comercio:

1. Hasta DTF+4 puntos (67% en 2019-I vs. 53% en 2018-I)
2. Entre DTF+4 hasta DTF+8 (14% en 2019-I vs. 18% en 2018-I)
3. Por encima de DTF+8 (3% en 2019-I vs. 6% en 2018-I)

- Sector Servicios:

1. Hasta DTF+4 puntos (67% en 2019-I vs. 47% en 2018-I)
2. Entre DTF+4 hasta DTF+8 (9% en 2019-I vs. 20% en 2018-I)
3. Por encima de DTF+8 (8% en 2019-I vs. 5% en 2018-I)

Gráfico 4 ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas por tamaño de empresa)



Nota: Elaboración Asobancaria. Tomado de La Gran Encuesta Pyme Segundo Semestre de 2019. ANIF.

Según lo anterior, para los sectores industria, comercio y servicios la tasa de aprobación de los créditos más común fue la de DTF+4. De igual forma, se indagó sobre la percepción de las empresas frente a la tasa de interés, para conocer si la consideraban adecuada. Sobre el particular, los menores porcentajes de respuestas afirmativas fueron de la pequeña y mediana empresa del sector servicios.

Plazo de crédito

En materia de plazos de los créditos a corto, mediano y largo plazo, se evidencia que los créditos a mediano plazo (entre uno y tres años) obtuvieron el mayor porcentaje para los tres macro sectores en el primer semestre de 2019:

Para el sector industria, los plazos de los créditos se comportaron en el siguiente orden:

1. Mediano plazo: el 48% de las Pymes lo solicitaron, y de estos el 54% fue aprobado.
2. Largo plazo: el 28% de las Pymes lo solicitaron, y de estos el 23% fue aprobado.
3. Corto plazo: el 12% de las Pymes lo solicitaron, y de estos el 14% fue aprobado.

Para el sector comercio, los plazos de los créditos se comportaron en el siguiente orden:

1. Mediano plazo: el 47% de las Pymes lo solicitaron, y de estos el 57% fue aprobado.
2. Largo plazo: el 30% de las Pymes lo solicitaron, y de estos el 28% fue aprobado.
3. Corto plazo: el 17% de las Pymes lo solicitaron, y de estos el 23% fue aprobado.

Finalmente, para el sector servicios, los plazos de los créditos se comportaron de manera diferente a los dos sectores anteriores:

1. Mediano plazo: el 50% de las Pymes lo solicitaron, y de estos el 52% fue aprobado.
2. Corto plazo: el 26% de las Pymes lo solicitaron, y de estos el 24% fue aprobado.
3. Largo plazo: el 24% de las Pymes lo solicitaron, y de estos el 24% fue aprobado (el 100% de los créditos fueron aprobados).

Destino de los recursos

Frente a los créditos otorgados a las Pymes, la GEP muestra que los recursos son destinados, en su mayoría, a las siguientes tres actividades:

- La mayoría de las Pymes usó recursos del crédito para financiar capital de trabajo:

1. En el sector industrial, el 74% de los recursos fueron destinados para esta actividad en 2019-I (vs 63% un año atrás).
2. En el sector comercio, el 79% de los recursos fueron destinados para esta actividad en 2019-I (vs 67% un año atrás).
3. En el sector servicios, el 54% de los recursos fueron destinados para esta actividad en 2019-I (vs 60% un año atrás).

- Le siguieron los usos referentes a la consolidación del pasivo:

1. En el sector industrial, el 19% de los recursos fueron destinados para esta actividad en 2019-I.
2. En el sector comercio, el 15% de los recursos fueron destinados para esta actividad en 2019-I.
3. En el sector servicios, el 18% de los recursos fueron destinados para esta actividad en 2019-I.

En el sector industrial, el 6% de los recursos fueron destinados para esta actividad en 2019-I.

- Finalmente, los recursos se destinaron para realizar diferentes remodelaciones y adecuaciones:

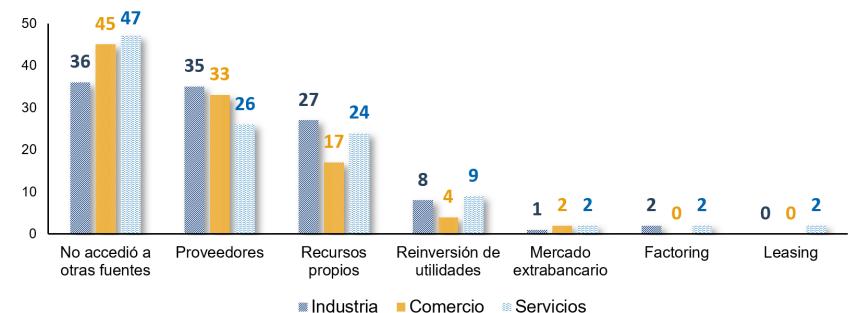
1. En el sector industrial, el 6% de los recursos fueron destinados para esta actividad en 2019-I.
2. En el sector comercio, el 9% de los recursos fueron destinados para esta actividad en 2019-I.
3. En el sector servicios, el 21% de los recursos fueron destinados para esta actividad en 2019-I.

En este caso, como muestran las cifras, las Pymes acceden principalmente a recursos para cumplir su labor habitual (arrendo, servicios, etc.) y, en menor medida, para acciones más encaminadas a ampliaciones o crecimiento empresarial (remodelaciones y adecuaciones). Queda aquí también pendiente una tarea para buscar que las Pymes puedan desarrollar planes de trabajo que involucren mayores metas de crecimiento de mediano y largo plazo.

Acceso a otras fuentes para la financiación

Debido a que no todas las Pymes acceden a un crédito por medio del sistema financiero, la GEP analiza otras fuentes de financiamiento a las que recurren las pequeñas y medianas empresas para satisfacer sus requerimientos de financiación, siendo la principal fuente los proveedores (Gráfico 5):

Gráfico 5. Acceso de las Pymes a otras fuentes para satisfacer sus requerimientos de financiación (%)



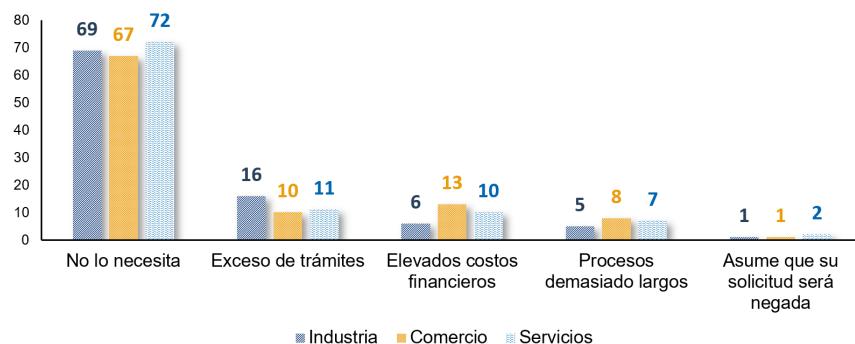
Nota: Elaboración Asobancaria. Tomado de La Gran Encuesta Pyme Segundo Semestre de 2019. ANIF.

Según el comportamiento de los diferentes sectores, se tiene que la mayoría no accedió a ninguna otra fuente de financiación. Sin embargo, hay un gran porcentaje que buscó financiación por medio de sus proveedores. En efecto, el 35% del sector industrial accedió a esta fuente, al igual que el 33% del sector comercio y el 26% del sector servicios. La mala noticia es que fuentes alternativas como el leasing y el factoring son usadas por menos del 2% de las Pyme del país, según esta encuesta.

¿Por qué no se solicitó un crédito al sistema financiero?

Finalmente, en el módulo de financiación de las Pymes, la GEP examina el motivo por el cual no solicitan un crédito al sistema financiero (Gráfico 6):

Gráfico 6. Acceso de las Pymes a otras fuentes para satisfacer sus requerimientos de financiación (%)



Nota: Elaboración Asobancaria. Tomado de La Gran Encuesta Pyme Segundo Semestre de 2019. ANIF.

Un gran porcentaje de las Pymes manifiestan que una de las razones por las que no solicitan un crédito es porque no lo necesitan. Sin embargo, las Pymes restantes manifiestan que hay un exceso de trámites, procesos demasiado largos y elevados costos financieros. Por lo tanto, esto limita la percepción de las pequeñas y medianas empresas frente a los beneficios de acceder a un crédito formal con el sistema financiero, y condiciona su actuar frente a este tipo de financiación.

3. Financiación alternativa en el sector Fintech

De otro lado, se analizan algunas de las alternativas de financiación que se encuentran en el sector Fintech en el país. Al respecto, se destaca que el ecosistema Fintech de Colombia se posiciona como uno de los más grandes de la región, con un total de 200 startups Fintechs¹³, solo detrás de México y Brasil, respectivamente. Lo

¹³ Fintech Radar Colombia, Finnovista (2020).

anterior, demuestra cómo Colombia es uno de los jugadores más relevantes de Latinoamérica y continúa siendo atractivo para este negocio.

Frente a los segmentos en los que se ubican las Fintech, el de préstamos se posiciona como el de mayor participación con 48 startups, abarcando el 24%. Le siguen el segmento de pagos y remesas con 43 emprendimientos, representando el 22% del mercado. Continúa el segmento de tecnologías empresariales para las instituciones financieras con 27 startups y una participación del 14% en el ecosistema. Finalmente, el sector de gestión de finanzas empresariales cuenta con 25 emprendimientos y un 13% en el mercado.

Dentro de este ecosistema Fintech, hay varias formas de financiamiento que las Pyme pueden aprovechar. Algunas se enumeran a continuación.

Crowdfunding

El crowdfunding, también conocido como financiación colaborativa, es una de las alternativas más comunes para los emprendedores actualmente. Bajo este modelo de financiación se pueden obtener recursos de diferentes inversionistas, con menor costo de capital y en menores tiempos.

Generalmente, la comunicación entre quien necesita la financiación y los posibles inversores se realiza a través de plataformas en línea donde se evalúan las necesidades de los emprendedores y el objeto de fondos a obtener, así como las diferentes contraprestaciones por la inversión.

Financiación de facturas

La financiación de facturas o el factoring es una herramienta de financiación que permite a las empresas obtener liquidez a partir de la negociación de sus facturas pendientes por cobrar. Así, la empresa recibe de manera anticipada el dinero de su venta a cambio de un porcentaje de descuento por dichas facturas¹⁴.

En el factoring se pueden presentar dos modelos, con recurso, cuando la empresa que negocia la factura asume el riesgo de no pago, y por tanto deberá responder con sus recursos ante un eventual incumplimiento. Por su parte, en el factoring sin recurso las empresas se desprenden del riesgo por el posible no pago de las facturas, y es la entidad de factoring la que cubre dicha eventualidad¹⁵.

Crédito digital

A pesar de ser una alternativa que se encuentra también en el sector financiero y

¹⁴ Revista Acción, Cámara de Comercio de Cali (2017).

¹⁵ *Ibidem*

ofrecido por la banca tradicional, el crédito digital se ha posicionado como uno de los segmentos con mayor participación dentro del ecosistema fintech.

Bajo esta modalidad de crédito las empresas pueden realizar los procesos de solicitud con mayor facilidad, a través de herramientas 100% digitales. Adicionalmente, este producto se ha convertido en un vehículo importante de inclusión financiera, en particular para los perfiles de alto riesgo.

Plataforma A2censo

La plataforma A2censo de la Bolsa de Valores de Colombia es un portal que permite buscar e invertir en empresas colombianas, a través de un producto financiero 100% digital. En este modelo se conecta el sector empresarial del país con inversionistas que mediante un proceso fácil y transparente pueden participar en inversiones colaborativas a partir de \$200.000.

4. Conclusiones

La financiación de las pequeñas y medianas empresas del país es un elemento esencial de la recuperación económica que se debe venir en los próximos años, por cuanto estas son el núcleo de la generación de empleo y de la producción de valor agregado. Para ello, es necesario un trabajo articulado de todos los actores de ese ecosistema (entidades financiadoras, autoridades y empresas).

Como vimos, la inclusión financiera empresarial es aún baja, pues menos de 1 millón de empresas tiene acceso a cuentas y a mecanismos de financiación, de un total de cerca de 3 millones, según Confecámaras. Dentro de un diagnóstico que hace la Gran Encuesta Pyme de ANIF, se ratifica ese bajo nivel de acceso a crédito, al que se suman poco uso de fuentes alternativas de financiamiento y la visión empresarial de no necesitar crédito.

Ante esto, surge la necesidad de implementar estrategias de educación financiera que permitan a los empresarios entender que buenos planes de negocio con metas de mediano plazo pueden hacer ver a la deuda como un mecanismo de generación de valor empresarial. Aquí es donde es necesaria la articulación de todos los jugadores en este ecosistema.

Además, esto podría unirse con el conocimiento de un menú alternativo de financiamiento derivado de las Fintech. Herramientas como el crowdfunding, los créditos digitales e incluso la plataforma A2censo pueden ser buenas alternativas para elevar los niveles de financiamiento empresarial, con el propósito de generar mayor crecimiento económico.

5. Referencias

- Asociación Nacional de Instituciones Financieras – ANIF. (2019). La Gran Encuesta Pyme Lectura Nacional Segundo Semestre de 2019. Con el apoyo de Bancóldex, el Banco de la República, el Fondo Nacional de Garantías y Confecámaras. Recuperado de: <https://www.anif.com.co/sites/default/files/publicaciones/anif-gep-nacional1219.pdf>
- Banca de las Oportunidades & Superintendencia Financiera de Colombia. (2020). Reporte de Inclusión Financiera 2019. Recuperado de: https://bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2020-07/Informe_RIF_2019.pdf
- Banca de las Oportunidades. (2019). Reporte Trimestral de Inclusión Financiera septiembre de 2019. Recuperado de: https://bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2019-12/REPORTE%20TRIMESTRAL%20DE%20INCLUSI%C3%93N%20FINANCIERA_sept2019V.pdf
- Cámara de Comercio de Cali. (2017). ¿Qué es el factoring y por qué es importante? Revista Acción, edición 202. Recuperado de: https://www.ccc.org.co/categoria_articulo/que-es-el-factoring-y-por-que-es-importante/
- Finnovista. (2020). Fintech Radar de Colombia. Recuperado de: <https://www.finnovista.com/wp-content/uploads/2020/05/Fintech-Radar-Colombia.pdf>

Cartera

Carlos Guillermo Sánchez Rozo

Gerente general de Intería Cartera Empresarial

Comencemos por el siguiente hecho: si tiene que luchar contra sus cuentas por cobrar, no puede ganar. Si, por el contrario, toma las medidas necesarias para administrarlas en forma organizada y aplica la debida presión en el momento adecuado, logrará óptimos resultados. Para ello existen 8 reglas básicas que describiremos en los siguientes párrafos y que le permitirán administrar y controlar adecuadamente sus acreencias:

1. Actitud y profesionalismo

Una actitud positiva y firme es de vital importancia en la administración y control de acreencias. Si espera que le paguen, la contraparte lo sabe y es consciente de que usted tomará las medidas necesarias para que esto suceda, le pagarán. Si se es profesional y serio en la administración de acreencias, sus acreedores serán serios con respecto a sus compromisos hacia usted. Por lo contrario, si la toma a la ligera y permite a sus acreedores aprovecharse de usted, se aprovecharán.

Ser profesional involucra:

- Establecer políticas y procedimientos que le permitan tomar decisiones con rapidez y facilidad.
- Asegurarse de que sus clientes entiendan sus términos, políticas e intenciones.
- Comprometerse a entrenamientos continuos, para usted mismo y sus funcionarios, en la administración y recaudo de acreencias.
- Entender y utilizar las herramientas y servicios a su disposición.

2. Enfoque sistemático

No hay nada más efectivo que un enfoque sistemático y controlado de la administración de acreencias, siendo el principal factor de éxito la utilización de un procedimiento escalonado, por etapas. Los mejores resultados se logran con un proceso que funciona de la siguiente manera:

- Día uno: se realiza la venta, se entrega el producto y se genera una factura que normalmente es a 30 días.

- Llamar al cliente 10 días antes del vencimiento de la acreencia. Es una llamada de pre cobro que hace también las veces de llamada de servicio. Se debe preguntar si recibieron el pedido, si todo está a su entera satisfacción, si tienen la factura y si entienden sus términos. Si existe un problema tendrá la oportunidad de solucionarlo antes de la fecha de vencimiento y ambas partes quedarán satisfechas. Si no hay problema, usted sabrá que el cliente está conforme y que probablemente pagará a tiempo. El sabrá que usted está interesado y pendiente.
- La próxima llamada (si es necesaria) debe ser programada para 10 días después del vencimiento de la factura. Si en ese momento existe un problema es aún tiempo de solucionarlo efectivamente. Sin embargo, si el cliente está ganando tiempo y buscando trabajar con su dinero, también lo sabrá y podrá actuar en conformidad.

El secreto gira alrededor del hecho de ser sistemático y organizado. En todo el proceso anote lo que se dijo y quien lo dijo y no fallará. Para que funcione tiene usted que mantenerse al tanto.

3. No dé la espalda a sus deudores

Conceder crédito a otra empresa implica asumir un cierto nivel de riesgo. En la mayoría de los casos, este riesgo es parte del costo de los negocios, y es aceptable, siempre y cuando sea administrado adecuadamente. En un instante se puede perder el control de acreencias descuidadas y la pérdida de control es el primer paso hacia la pérdida de su negocio. He aquí algunas de las señales sobre las que debe mantenerse alerta:

- Pagos demorados o variaciones en hábitos de pago.
- Promesas de pago incumplidas.
- Llamadas y mensajes no devueltos.
- Cheques posfechados o devueltos por falta de fondos.
- Refinanciamiento o cambio de entidades bancarias.
- Retornos de mercancía no autorizados.
- Ventas a precios inusualmente bajos.
- Cambios radicales en hábitos de compra.
- Crecimiento excesivamente rápido.

4. Transmita sus términos con claridad y no muestre debilidad

Se trata de mantenerse en lo dicho. Al conceder términos de financiamiento tenga la determinación de comunicarlos claramente y manténgase firme sin importar las circunstancias. Recuerde, un negocio es un negocio. Su empresa cumplió con sus

obligaciones y ahora les corresponde a sus clientes.

- Si es vago y relajado comunicando los términos de venta, es probable que las personas con quienes trata sean vagos y relajados pagando. Desarrolle un conjunto de términos y condiciones razonables, comuníquelos y hágalos parte de sus contratos de venta.
- Si no indica claramente cuáles son sus términos, no puede asumir que sus clientes los entiendan o acepten. No asuma que la otra persona es incumplido y mal cliente sólo porque la cuenta no fue pagada a tiempo. Muchas disputas y situaciones de mora son generadas por malentendidos.

Recuerde también explicar sus términos y condiciones a sus propios empleados. Es un error común el asumir que su propio personal está bien informado sobre la forma en que usted conduce su negocio.

5. No tenga miedo de aumentar la presión

Si encuentra que tiene un problema en sus manos, lo importante es retomar el control lo más rápidamente posible y continuar presionando por resultados.

La clave es reconocer cuándo el proceso se ha estancado y estar preparado a utilizar un enfoque más fuerte cada que vez que establezca contacto. Si está aplicando la segunda regla debe saber después de la primera o segunda llamada si tiene o no un problema en sus manos. En ese momento la cuenta por cobrar sólo estará vencida por unos pocos días y ya sabrá usted cuáles son las intenciones de su cliente.

Si usted cree que la intención es pagar, puede llegar a un acuerdo que satisfaga a ambas partes (recuerde confirmarlo por escrito). Si cree que no piensan pagar, aumente la presión, sin dudar, pasando al siguiente nivel.

Existen muchas alternativas para aplicar niveles ascendentes de presión. Compañías especializadas ofrecen una serie de servicios que van desde cartas de pre cobranza y requerimientos de pago, hasta esfuerzos de cobro extrajudicial y procesos judiciales.

Mientras aumenta sus niveles de presión y sigue el proceso, recuerde: es su dinero y con demasiada frecuencia no le pagarán si no presiona adecuadamente.

6. Sea directo y cumpla con su palabra

Ya hemos mencionado que, con el fin de evitar dificultades, es importante fijar sus términos y mantenerse en lo acordado (cuarta regla). La sexta regla desarrolla esta filosofía para situaciones en las que ya existen problemas y usted está intentando

lograr el recaudo de obligaciones vencidas.

Durante el proceso de cobro debe hacer contacto con el deudor y aprovechar cada vez que haga una llamada para uno de dos objetivos:

- Lograr un resultado (obtener el pago o un compromiso firme).
- Establecer los pasos a seguir (volver a llamar, enviar un mensajero por el cheque, tomar posesión de la mercancía vendida, iniciar proceso legal, etcétera).

Para mantener el control debe cumplir con su palabra. Si dice que va a llamar por una respuesta o decisión a las 2:00 de la tarde del martes siguiente, hágalo. Si le dice a un deudor que va a suspender el crédito, hágalo. Si le indica que el asunto va a ser enviado a una agencia de cobros, envíelo.

Si cumple con su palabra y hace exactamente lo que promete, siempre va a mantener el control y tendrá mayores posibilidades de recaudar lo adeudado. Si no lo hace, perderá credibilidad y el control de su acreencia.

7. Prepare sus llamadas

Es comprensible que algunas personas sean reticentes a hacer llamadas de cobro; discutir asuntos de dinero puede ser incómodo y angustiante. Apóyese en personas allegadas a usted. La clave está en planear su llamada, y, si se siente nervioso, encuentre un amigo o colega y practíquela.

Tómese unos momentos, organice los hechos, discuta lo que quiere decir y, lo más importante, decida lo que quiere lograr con la llamada. Haga una lista de las objeciones que pueda encontrar y decida cómo las manejará. Por ejemplo, ¿qué diría si le responden con la clásica frase de “Ya ordenamos la transferencia”? La mayor parte de las personas se sentirán aliviadas y dirán “Excelente, muchas gracias” y terminarán la llamada. Gran error. Su respuesta debería ser:

- ¿Por qué monto fue realizada?
- ¿En qué fecha se ordenó?
- ¿Puede enviarme una copia del soporte correspondiente?

Tenga en cuenta que sus esfuerzos no producirán resultados si permite que el deudor estanque sus iniciativas. Así que cuando esto suceda, pida refuerzos. Utilice los recursos a su disposición.

8. Si esto no es suficiente, sepa cuándo es necesario pedir ayuda

El conocimiento es una de las mejores defensas contra una mala acreencia. Tiene que saber qué hacer antes, durante e inmediatamente después de la venta. También tiene que saber a quién recurrir cuando alguien no le pague a tiempo. Considere la ayuda proporcionada por empresas especializadas para las diferentes instancias: para informarse sobre la situación económica de sus deudores, para apoyarse en requerimientos de pago escritos con el membrete de la agencia de cobro o utilizando servicios de recuperación de cartera vencida.

Tesorería: generando riqueza

Alejandro Téllez Santamaría

Profesor de Contabilidad Financiera de la Universidad de los Andes

Al tomar decisiones organizacionales, la principal prioridad de la gerencia debe ser generar valor o, lo que es equivalente, riqueza. Sin embargo, ¿cómo se genera el valor? En finanzas, el valor es el resultado de maximizar la cantidad de efectivo disponible a lo largo del tiempo. Es decir, como principio general se debe cumplir que las entradas de dinero sean superiores a las salidas.

Adicionalmente, vale la pena destacar que las empresas no quiebran por falta de utilidades, sino por falta de efectivo. De este modo, se hace incuestionable la necesidad de gestionar asertivamente el efectivo de su organización. Así, para lograr este propósito, es indispensable entender el rol de la tesorería como área encargada de la administración de la caja.

A menudo confundida con la contabilidad, la tesorería influye en las decisiones de cobranza, desembolsos, inventarios, endeudamiento, las relaciones con los acreedores y, en general, todas aquellas decisiones organizacionales relacionadas con el uso del dinero de la organización. De tal manera que, en teoría, la tesorería debería actuar de forma transversal a la organización, como un área central para la formulación estratégica de cualquier empresa.

Desafortunadamente, en la práctica, la tesorería es usualmente relegada como un área dependiente de la contabilidad, o en su defecto concebida simplemente para realizar el cobro de la facturación a crédito y realizar los pagos aprobados por otras áreas sin tener en cuenta su injerencia directa.

A lo largo de las siguientes líneas se explicarán brevemente las diversas funciones estratégicas desarrolladas por la tesorería, que se resumen, pero no se limitan a lo siguiente:

1. Administración del efectivo.
2. Administración del capital de trabajo.
3. Financiamiento y planeación a corto plazo.
4. Gestión de excesos de liquidez.
5. Política de dividendos.
6. Cobertura del riesgo.

Sin más, se procederá a revisar los pormenores de cada una de las funciones descritas.

1. Administración del efectivo

Antes de entrar en los detalles sobre la administración del efectivo, es prudente comprender las razones para mantenerlo. Con esto en mente, John Maynard Keynes, en su obra clásica “Teoría general del empleo, el interés y el dinero”, identificó tres motivos para conservar liquidez:

1. El motivo especulativo: es la necesidad de contar con efectivo para poder aprovechar, por ejemplo, precios promocionales, tasas de interés atractivas y fluctuaciones favorables del tipo de cambio (TRM).
2. El motivo precautorio: es el menester de contar con una provisión de seguridad que actúe como reserva financiera.
3. El motivo de transacción: se trata de la obligación de tener efectivo a la mano para pagar cuentas. Las necesidades relacionadas con las transacciones provienen de las actividades normales de desembolso y cobranza de la empresa. Los desembolsos de efectivo incluyen el pago de salarios, cuentas por pagar, impuestos y dividendos.

Dejando de lado las razones enunciadas por Keynes, existe un cuarto motivo para mantener efectivo en la compañía:

4. Saldos compensatorios: para compensar la prestación de servicios bancarios que la compañía recibe tiene que mantener saldos en efectivo en los bancos comerciales. El requisito de mantener un saldo compensatorio mínimo podría imponer un límite más al nivel de efectivo que la empresa mantiene.

Estas cuatro razones ayudan a entender por qué es necesario contar con un nivel mínimo de efectivo en la compañía. No obstante, valdría la pena preguntarse si ¿existe un máximo? En efecto, del mismo modo en que es necesario contar con unas reservas mínimas de caja, es también preciso definir un tope máximo. La razón detrás de lo anterior consiste en que mantener efectivo tiene un costo asociado.

Disponer de efectivo implica que se está renunciando a la posibilidad de generar rentabilidad al invertirlo en títulos valores, inventarios, o en general en cualquier actividad propia del negocio. Formalmente, definimos este costo como el costo de oportunidad. El mismo, solo existe si la decisión tomada no es óptima. De tal manera que, definir el tope máximo de efectivo a mantener supone minimizar el costo de oportunidad del dinero disponible.

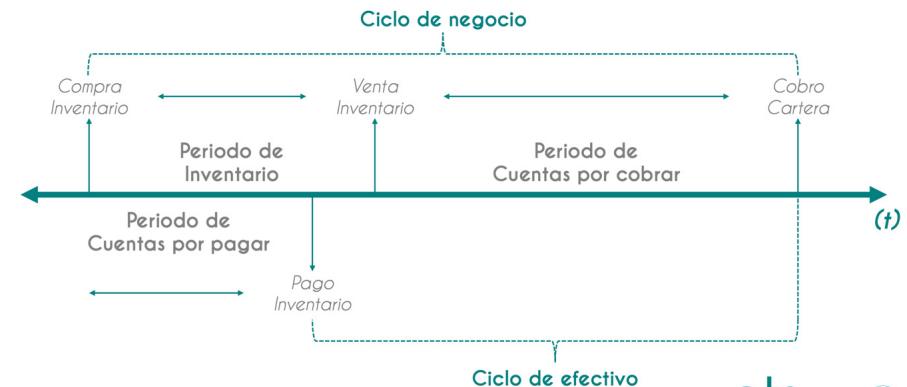
Ahora bien, “una política razonable de administración del efectivo consiste en tener suficiente dinero disponible para satisfacer las obligaciones que se presenten en el curso ordinario de las operaciones e invertir parte del efectivo excedente en títulos negociables para efectos precautorios. Todos los demás excedentes de efectivo deben invertirse en la compañía o pagarse a los inversionistas”¹⁶.

2. Administración del capital de trabajo

Comencemos por definir el capital de trabajo como la inversión permanente de corto plazo que realiza una organización en cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar. Entendiendo que tanto las cuentas por cobrar, como los inventarios, consumen recursos de la organización y deberán convertirse en efectivo en menos de un año. Por su parte, las cuentas por pagar utilizan recursos de terceros (proveedores) y se deben cancelar usando efectivo en el mismo lapso.

Matemáticamente, el capital de trabajo se suele expresar como la suma del activo corriente (cuentas por cobrar e inventarios) menos el pasivo corriente (cuentas por pagar). Esta representación ofrece el valor económico que se encuentra invertido en el corto plazo por la compañía. Aun así, resulta más enriquecedor analizar el capital de trabajo con base en el tiempo que toma recuperar las cuentas por cobrar y los inventarios, y el lapso que tarda la compañía en saldar sus cuentas por pagar. La siguiente gráfica resume la mencionada propuesta de interpretación:

Ilustración 1. Ciclo de negocio y ciclo de efectivo



Fuente: elaboración propia

16 ROSS, Et al. FINANZAS CORPORATIVAS. Novena edición, Mc Graw Hill. Capítulo 28.

Al sumar el tiempo comprendido entre la compra del inventario y su venta, incluyendo el periodo de recuperación de cartera, se obtiene el ciclo del negocio. Es decir, el periodo de tiempo en días que le toma a una compañía realizar su operación. Similarmente, partiendo del ciclo del negocio, y restándole el número de días que le toma a una compañía cancelar sus obligaciones con los proveedores, se obtiene el ciclo de efectivo. En este caso, se entiende el ciclo de efectivo como el tiempo que le toma a cada peso invertido en el negocio retornar al mismo.

Por supuesto, el objetivo principal en este punto es recuperar cada peso invertido en el negocio en el menor tiempo posible. Lo anterior es posible al minimizar el tiempo que toma comercializar el inventario y recuperar la cartera, mientras se tarda tanto como sea posible en pagar las cuentas a proveedores.

3. Financiamiento y planeación de corto plazo

En este inciso confluyen dos grandes temas que se abordarán por separado: financiación y planeación.

Financiamiento de corto plazo:

En lugar de detallar diferentes opciones de financiación, es necesario comprender que existen dos grandes corrientes estratégicas que afectan la financiación en el corto plazo. La primera de ellas es una política financiera flexible que, entre otras decisiones: (i) mantendrá grandes saldos de efectivo y títulos negociables, (ii) realizará grandes inversiones en inventarios y (iii) otorgará condiciones de créditos liberales, lo que resulta en un elevado nivel de cuentas por cobrar.

En este escenario, será necesario recurrir a la financiación para contar en todo momento con excedentes de caja más que suficientes para soportar la inversión de corto plazo. Como resultado, empresas con un nivel alto de activos corrientes tendrán: (i) oportunidades de alto crecimiento e (ii) inversiones de alto riesgo. De tal manera que esta política es principalmente aplicable a pequeñas empresas y su principal costo es el de mantener activos ociosos.

Por el contrario, una política financiera restrictiva de corto plazo implica: (i) mantener saldos bajos de efectivo y no llevar a cabo inversiones en títulos negociables, (ii) realizar inversiones pequeñas en inventarios y (iii) no permitir ventas a crédito ni cuentas por cobrar.

Todo lo anterior, sugiere una compañía con un nivel bajo de activos corrientes que contará con (i) oportunidades de bajo crecimiento e (ii) inversiones de bajo riesgo. Este tipo de estrategia se ajusta mejor a compañías de gran tamaño que pueden gestionar el costo por faltantes y que sólo recurrirán a financiación para suplir necesidades estacionales de recursos.

Aunque las estrategias planteadas son puntos extremos, una política de financiamiento óptima buscará el punto medio que le permita a una compañía contar con los recursos necesarios para soportar su operación sin generar recursos en exceso que permanezcan ociosos.

Planeación de corto plazo:

Los procesos de planeación intentan pronosticar eventos que aún no ocurren, pero que es necesario considerar para poder responder a las diferentes situaciones que se podrían presentar. Si bien existen diversas herramientas de planeación, cuya aplicación dependerá de las capacidades de cada organización, existen cuatro consideraciones esenciales, en cualquier caso:

1. Es necesario proyectar los ingresos.
2. Se deben planificar los gastos.
3. Las necesidades de efectivo deberán financiarse, pues el negocio no puede mantenerse en el tiempo sin caja.
4. Es preciso mantener una cantidad mínima de dinero para responder a eventos no planeados.

4. Gestión de excesos de liquidez

Líneas atrás se mencionó que mantener dinero en exceso tiene un costo de oportunidad. Por esto es necesario gestionar los excesos de liquidez, invirtiéndolos. Así, al igual que cuando se abordó la financiación de corto plazo, más que entrar en el detalle de los diversos productos de inversión disponibles en el mercado financiero colombiano, a continuación, se presentan cuatro variables a considerar como mínimo al invertir los excesos de liquidez:

1. Vencimiento:
 - Las empresas que invierten en valores de largo plazo aceptan un riesgo mayor que las que invierten en valores con vencimiento a corto plazo (riesgo de tasa de interés).
2. Riesgo de incumplimiento:
 - Se refiere a la probabilidad de que los intereses y el principal no se paguen a tiempo ni en la cantidad prometida.
3. Negociabilidad:
 - Facilidad con que un activo puede convertirse en efectivo. Negociabilidad y liquidez son equivalentes.
4. Impuestos:
 - Pueden existir obligaciones tributarias a considerar al invertir en un instrumento

específico.

Al elegir el producto financiero que satisfaga el perfil de riesgo de la compañía, se encontrará el instrumento y la política de gestión de excesos de liquidez adecuados.

5. Política de dividendos

Antes de continuar, es necesario definir los dividendos como la retribución de parte de la compañía que reciben los accionistas sobre los aportes realizados a la misma. Al mismo tiempo, es importante recordar que los socios y accionistas tienen un derecho residual. Esto significa que podrán recibir compensaciones luego de que la empresa cubra todas sus otras obligaciones.

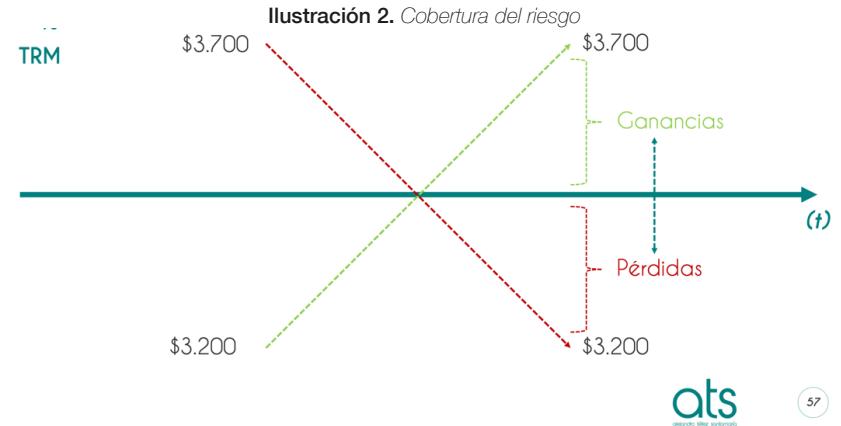
Con esto claro, una política de dividendos razonable realizará el pago de dividendos cuando: (i) al final del periodo existan utilidades netas positivas, (ii) el flujo de efectivo presente excesos de liquidez y (iii) siempre que no se ponga en riesgo las necesidades de efectivo de la organización y su supervivencia.

6. Cobertura del riesgo

Hablar de cobertura del riesgo requiere necesariamente abordar los derivados. Para explicarlos, quizás sea oportuna la siguiente analogía: los derivados son a las finanzas lo que los escalpelos a la cirugía. Mediante el uso de derivados, la empresa puede eliminar partes no deseadas de exposición al riesgo e incluso transformar la exposición en algo muy distinto.

Entendiendo que una firma acepta un proyecto de alto riesgo sólo si el rendimiento del proyecto lo compensa. De esta manera, no es sorprendente que las compañías intenten encontrar la manera de reducir su riesgo. Cuando la empresa lo logra mediante el uso de derivados, decimos que se cubre¹⁷.

Continuando, existen múltiples tipos de derivados disponibles en el mercado financiero. No obstante, los dos contratos más comunes son los contratos forward y los contratos a futuro. En ambos casos se trata de contratos a plazo que se cumplirán en el futuro y permiten cubrir el riesgo si se toma la posición opuesta al comportamiento esperado del mercado. De tal manera que las pérdidas o ganancias del instrumento derivado cubran las pérdidas o ganancias generadas del riesgo que se desea cubrir. La siguiente tabla representa un escenario de revaluación del peso colombiano; la línea decreciente representa el riesgo a cubrir y la ascendente el instrumento derivado:



Fuente: elaboración propia

Finalmente, la tabla 1 resume las principales características de los contratos forward y a futuro:

Tabla 1. Contratos Forward vs Contratos a Futuro

Factor	Contrato Forward	Contrato Futuro
Mercado organizado	No, se acuerda en el mercado OTC	Sí, se cotiza públicamente en Bolsa
Precios iniciales	Sí	Sí
Estandarizados	No, cada contrato puede ser diferente	Sí, el tamaño, los términos y las condiciones están pactados previamente
Cámara de compensación	No, la contrapartida es la otra parte	Sí, todos los contratos están respaldados
Liquidación	Sí, en efectivo o entregables	Sí, en efectivo o entregables
Mark – to – Market	No, en general no se hace la revisión diaria	Sí, se revisan diariamente

Fuente: ROSS, Et al¹⁸.

A modo de conclusión, y dejando atrás la cobertura del riesgo, la tesorería se ocupa de administrar el activo más importante de cualquier organización: el efectivo. Es por esto que su función debe ser tenida en cuenta en la toma de decisiones estratégicas y siempre entendiendo que “el efectivo no lo es todo, es lo único”.

17 Basado en: ROSS, Et al. FINANZAS CORPORATIVAS. Novena edición, Mc Graw Hill. Capítulo 25.

18 Ibídem.

Contabilidad tributaria y facturación electrónica

Angélica Navarrete Vargas
Socia de Conahite SAS

Facturación electrónica

La factura electrónica, al igual que la física, es un documento que se encarga de soportar las transacciones de venta de bienes o servicios, es decir, para efectos legales cumple la misma función. La diferencia es que para su expedición se requiere de un sistema computacional o solución informática, el cual puede ser propio, adquirido a través de lo que denominamos proveedor tecnológico o gratuito en la plataforma de la DIAN. En las dos primeras opciones debe estar autorizado por la DIAN.

Las facturas electrónicas que se expiden por medio de un proveedor electrónico deben cumplir con las siguientes características:

- Estar en formato electrónico XML, el cual está estandarizado por la DIAN.
- Tener numeración de carácter consecutivo autorizada por la DIAN. Requiere solicitud de facturación diferente a la de consecutivos físicos.
- Tener discriminados los impuestos.
- Poseer incluido un Código Único de Factura Electrónica CUFÉ y QR.

Los sujetos obligados están en la Resolución 000020 de 2019 de la DIAN y son los siguientes:

- Sujetos responsables del IVA.
- Sujetos responsables del Impuesto Nacional de Consumo.
- Personas o entidades con calidad de comerciante, que ejerzan profesiones liberales o presten servicios inherentes a estas.
- Personas que enajenen bienes producto de actividades relacionadas con agricultura o ganadería, con pocas excepciones.
- Sujetos que optaron por expedir factura electrónica de manera voluntaria.
- Contribuyentes inscritos en el impuesto unificado bajo el régimen simple de tributación (simple)

Los plazos establecidos para los obligados a expedir factura electrónica se clasifican según su actividad económica principal y van de junio a noviembre de 2020.

La aceptación de la factura electrónica se rige, al igual que la física, por las normas comerciales de la factura, contenidas principalmente en el Artículo 773 del Código de Comercio. Así que puede existir una aceptación o rechazo de la factura una vez la recibe el adquirente en su correo electrónico. En caso de aceptarla, se denomina aceptación expresa. En caso de que la factura electrónica no tenga opción para aceptarla, o que el adquirente no la acepte expresamente a pesar de contar con la opción correspondiente, se configura la aceptación tácita cuando no se rechaza pasados tres días hábiles contados a partir de su recepción.

Por último, es necesario contar con habilitación para firmar digitalmente y cumplir a cabalidad con la exigencia legal de facturar electrónicamente.

Amnistía impuestos territoriales en Bogotá

El Distrito de Bogotá, facultado por el Decreto 678 de 2020, emitió la Circular 011 el 4 de junio de 2020, mediante la cual las personas naturales o jurídicas, que sean contribuyentes, responsables y/o agentes retenedores, que a la expedición de dicho decreto no hubieren pagado alguno o varios de los impuestos administrados por la Dirección de Impuestos de Bogotá, podrán beneficiarse de la siguiente amnistía:

Si se trata de predial y/o Impuesto de Industria y Comercio ICA:

1. Hasta el 31 de octubre de 2020 declarando y pagando el 80% de la deuda sin intereses ni sanciones.
2. Entre el 1 de noviembre de 2020 y hasta el 31 diciembre, liquidando y pagando el 90% del capital adeudado sin intereses ni sanciones.
3. Entre el 1 de enero de 2021 y hasta el 31 de mayo de 2021, liquidando y pagando el 100% del capital adeudado sin intereses ni sanciones.

A este beneficio accederían omisos, declarantes inexactos, incluso aquellos sobre los cuales la administración tributaria tuviere títulos ejecutivos, quienes tuvieran procesos en sede judicial o administrativa o hubieren sido emplazados para declarar. Estos últimos, para acceder al beneficio, deberán presentar una declaración con pago, utilizando el formulario establecido para cada impuesto y liquidando el valor a pagar por concepto de capital.

Si se trata de retenciones:

Los agentes retenedores que sean omisos, inexactos o que tengan en firme un título ejecutivo o se encuentren en la etapa de discusión en sede administrativa o judicial

podrán acceder a los beneficios de rebaja de la totalidad de las sanciones e intereses siempre que cancelen el 100% del capital adeudado hasta el 31 de mayo de 2021.

Facilidades de pago, impuestos nacionales - DIAN

El Gobierno nacional expidió el 22 de mayo de 2020 el Decreto 688 mediante el cual estableció un interés moratorio transitorio para los contribuyentes en mora de pagar impuestos nacionales (Renta y complementarios, Timbre, Riqueza, Impuesto sobre las ventas - IVA) y que hicieran su solicitud para facilidades de pago antes del 6 de agosto de 2020. Además, el referido decreto amplió el plazo para solicitud de conciliación en lo contencioso administrativo por mutuo acuerdo hasta el 30 de noviembre de 2020.

Sin embargo, un contribuyente en mora de impuestos nacionales que no alcanzó a hacer su solicitud en ese plazo puede hacer uso de las facilidades de pago contenidas en el Estatuto Tributario, Artículo 814, el cual prevé un mecanismo permanente para la solicitud de facilidad de pago ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN para todas aquellas obligaciones tributarias y aduaneras pendientes. No aplica para las retenciones tanto de IVA, como en la fuente. Esto es porque esas declaraciones que se realizan sin pago no son eficaces, es decir, se entienden como no presentadas.

Los aspectos que se deben tener en consideración si usted definitivamente no cuenta con la liquidez para hacer el pago de sus obligaciones fiscales y prefiere pagar en cuotas son los siguientes:

- Debe realizar para hacer su solicitud un abono inicial del 30% de la deuda. Sólo en casos extraordinarios que establezca incapacidad total de pago se exime de este abono.
- La facilidad de pago no suspende la generación de intereses moratorios.
- Debe hacerse la solicitud en la Dirección Seccional, en la cual está inscrito su RUT.
- La facilidad de pago puede hacerse hasta por 5 años y en casos excepcionales hasta 2 años adicionales.
- Si su solicitud de facilidad es por menos de 12 meses se podrán aceptar garantías como el listado de bienes embargables o secuestrables de no cumplirse con lo pactado.
- Si la facilidad de pago es por más de 12 meses o la Administración decide que es necesaria una garantía real, esta podrá ser hipoteca, prenda, embargo de bienes sujetos a registro, fiducia de garantía, libranzas, entre otras.
- La aceptación de la solicitud es facultativa de la Administración.

Nota: Si usted tiene la posibilidad de buscar financiación con una tasa más favorable, es prudente hacer el análisis financiero correspondiente, ya que la aceptación de facilidad de pago NO interrumpe la generación de intereses.

Dividendos y participaciones

Históricamente en Colombia se entendieron los dividendos como ingresos no constitutivos de renta hasta que se asumió la teoría denominada clásica o de doble tributación, que parte de la base de que la sociedad es una persona distinta a los socios y en consecuencia es posible gravar las rentas obtenidas de manera independiente, lo que significa que aquellos dividendos que anteriormente al 2016 se recibían como no gravados en cabeza de los socios, es decir que ya hubieran tributado en cabeza de la sociedad, son igualmente gravados al ser recibidos por los socios.

Para 2020, aquellos dividendos recibidos por socios (personas naturales) residentes fiscales colombianos que antes se denominaban no gravados tendrán tarifa del 0% si en el año no superan los \$10.682.100. Los que superen ese monto pagaran una tarifa del 10%. Los gravados en cabeza del socio tendrán la misma tarifa de renta que las sociedades.

Entonces qué se puede hacer en la coyuntura para distribuir dividendos. Una posible estrategia sería la readquisición de las acciones, para la cual es necesario hacer una revisión de estatutos sociales, que sea aprobada por el voto favorable de no menos del 70% de las acciones suscritas y que exista un acuerdo entre la sociedad y el accionista que pretende vender sus acciones: que establezca precio, plazos y entrega de títulos accionarios.

Reducción en el anticipo de renta

De la crisis de liquidez resultante de la coyuntura actual resulta interesante prever mecanismos que nos ayuden a proteger nuestro flujo de caja. Lo contenido en los artículos 809 y 810 del Estatuto Tributario, que contempla la posibilidad de que la DIAN, a solicitud del contribuyente, autorice la reducción del anticipo de renta para el año gravable posterior en los siguientes casos:

- a. Cuando en los tres primeros meses del año o período gravable al cual corresponda el anticipo, los ingresos del contribuyente hayan sido inferiores al quince por ciento de los ingresos correspondientes al año o período gravable inmediatamente anterior.
- b. Cuando en los seis primeros meses del año o período gravable al cual corresponda el anticipo, los ingresos del contribuyente hayan sido inferiores al vein-

ticinco por ciento de los ingresos correspondientes al año o período gravable inmediatamente anterior.

En caso de que la solicitud sea resuelta favorablemente, la resolución aprobatoria fijará el monto del anticipo a cargo del contribuyente y su forma de pago. El término para resolver dicha solicitud es de dos meses. De no ser resuelta en ese tiempo, el contribuyente podrá pagar con un anticipo inferior, que en ningún caso puede ser menor al 25% del impuesto de renta y complementarios.

Inclusión financiera productiva social

Miguel Achury Jiménez
Consultor

Desarrollo financiero y crecimiento económico

La relación entre el grado de desarrollo financiero y los niveles de crecimiento económico de un país están ampliamente demostrados y documentados. Existen estudios desde 1969 que traen evidencia empírica sobre esta relación y destacan la velocidad de crecimiento de las economías en función del desarrollo financiero (Goldsmith, 1969 y King y Levine, 1993). Así mismo, evidencian un nivel de desarrollo económico menor cuando el desarrollo de la banca es de carácter público (La Porta, López de Silanes y Schleifer, 2001).

Papel importante juega también la liquidez en los mercados de valores que, junto con el desarrollo financiero, tiene una fuerte correlación positiva con el crecimiento económico (Levine y Zervos, 1998).

Por su parte, la intermediación financiera contribuye notablemente al crecimiento económico a largo plazo (Laporta y otros, 1998 y Levine Loayza y Beck, 2000) y existe una relación robusta entre los indicadores de desarrollo financiero, el crecimiento económico y el aumento de la productividad (Levine, Loayza y Beck, 2000).

Todo lo anterior refuerza la importancia que tiene para el desarrollo económico el hacer esfuerzos permanentes para procurar la inclusión financiera de las poblaciones, especialmente de aquellas más vulnerables, con efectos en la productividad y el bienestar social, elementos necesarios para el desarrollo sostenible.

Inclusión financiera en Colombia

Colombia ha asumido un compromiso a fondo con la inclusión financiera, especialmente en la última década. Este compromiso se evidencia, particularmente, en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) para el cuatrienio 2019 – 2022, el cual establece metas concretas relacionadas con la inclusión financiera, tales como el acceso, medido como la tenencia de algún producto financiero por parte de la población adulta (85% a nivel nacional y 68% en el ámbito rural) y el uso de los mismos en una proporción del 77% de esta población.

En cuanto al acceso al crédito para las micro, pequeñas y medianas empresas, se tiene una meta de llegar con líneas de crédito a más de 30.000 unidades productivas

y garantizar préstamos a ese sector por más de \$58,5 billones, a través del Fondo Nacional de Garantías.

La ejecución a 31 de diciembre de 2019 presenta resultados alentadores respecto al cumplimiento de las metas del PND. Es así como la tenencia de algún producto financiero en la población adulta es del 82,5%, con una participación importante de los productos de depósito (79,3%), con aun marcadas diferencias de género (mujeres 79,7% y hombres 85%), de las personas menores de 30 años y las mayores de 64 (69,1% y 73,8%, respectivamente).

En cuanto a la presencia de los intermediarios financieros, por cada 10.000 adultos existen 44,6 corresponsales bancarios, 159,5 datáfonos y 2,2 oficinas, lo cual evidencia la mayor penetración de los medios electrónicos y digitales frente a la presencia física de los intermediarios.

Respecto del acceso al crédito, tan solo un 36,6% de la población adulta tiene por lo menos un crédito vigente, siendo este porcentaje el más bajo en la categoría de acceso financiero. Dentro de esta categoría, el crédito de consumo tiene, de lejos, la mayor participación en número de desembolsos.

Cabe también destacar la importante brecha de inclusión financiera entre la población urbana y la población rural (90,4% en ciudades y aglomeraciones, frente a un 64,1% en zonas rurales y un 55,7% en zonas rurales dispersas).

Por último, el número de empresas con tenencia de productos de crédito es 642.440 (677.971 en 2018), mientras que el total de productos de las empresas es 939.682 (947.464 en 2018), observándose una importante disminución en 2019 frente al año inmediatamente anterior.

Inclusión financiera integral

La inclusión financiera trasciende el simple acceso a servicios financieros; implica, además, promover un uso adecuado y responsable de los servicios, adaptar con calidad la oferta de valor en función de las reales necesidades de las personas y medir el impacto en su calidad de vida y/o desarrollo productivo.

Los retos más importantes asociados al acceso a servicios financieros consisten en el costo, la proximidad y la información. El costo de los productos y servicios financieros deberá adecuarse a las capacidades económicas de las personas y las empresas. En este sentido, se viene registrando un leve descenso en las tasas de interés activas y una disminución generalizada en el costo de las transacciones.

La proximidad implica estar cada vez más cerca de los usuarios de los servicios financieros, ya sea física o virtualmente. Esto implica el desarrollo de la capacidad de

los intermediarios financieros para ser más capilares y reducir costos de presencia, tarea que avanza a pasos exponenciales, de la mano de la revolución digital.

En cuanto a la información, los intermediarios financieros tienen el reto de trascender la entrega de información a los usuarios acerca de productos y servicios financieros, hasta llegar al desarrollo de habilidades de la población para la toma de decisiones autónomas e informadas acerca del uso del dinero y de los productos y servicios financieros disponibles en el mercado. Este reto implica considerar seriamente la necesidad de incorporar programas de educación financiera permanentes a la oferta de valor no financiera de los intermediarios, no solo como un deber de información, sino también como una estrategia de desarrollo de hábitos de pago y cultura del ahorro entre sus clientes.

Los avances de la inclusión financiera en Colombia, en cuanto a la fase de acceso, han sido notables en la última década. Así, la inclusión se expande cada vez más hacia diversos colectivos en la pirámide económica, con una oferta de valor más desarrollada y sofisticada y la presencia de nuevos actores que intensifican la competencia. El conocimiento profundo de las necesidades del cliente es la clave de la diferenciación. El ámbito de la inclusión va más allá de lo financiero y alcanza las dimensiones social, productiva y ambiental.

Según cifras del Departamento Nacional de Estadísticas (DANE), existen en Colombia cerca de 10,5 millones de personas que trabajan por cuenta propia o tienen una microempresa, la mayoría de ellas, en la informalidad que, cabe anotar, no es lo mismo que ilegalidad.

Estas personas, generalmente, carecen de registros contables de su actividad y de las operaciones financieras que desarrollan, han estado tradicionalmente excluidas del sistema financiero y generan empleo de baja calidad.

Estas características, unidas a la mayor percepción de riesgo de esta población por parte de los intermediarios financieros, han derivado en un fenómeno de exclusión que va más allá de lo financiero, con consecuencias adversas en lo social, lo económico y lo ambiental.

No obstante, con el auge creciente de la economía digital, la tecnología ha venido cerrando estas brechas de forma natural y al margen de los sistemas financieros, al punto que se escuchan posturas de importantes líderes a nivel mundial, como es el caso de Bill Gates, quien afirma que, hoy día, “necesitamos la banca, pero no a los banqueros”, evidenciando así que existen múltiples competidores para la banca, tales como las *fintechs*, prestadoras de servicios de base tecnológica, que no requieren organizarse de la forma tradicional para atender necesidades de crédito y transacciones de la población en la base de la pirámide económica.

En todo este esfuerzo de inclusión financiera, el conocimiento del cliente se convierte en eje fundamental. Gracias al uso del *Big Data*, el *blockchain*, la robótica y la inteligencia artificial, se han potenciado metodologías de innovación que centran su paradigma en el descubrimiento de las reales necesidades humanas de los clientes y en la forma de solucionarlas, apoyadas en la tecnología digital para avanzar múltiples alternativas, diseñar prototipos de ofertas de valor de baja resolución, testearlos en campo y evaluar su viabilidad financiera, tecnológica y operativa, a costos relativamente bajos y en tiempos sustancialmente inferiores frente a las metodologías tradicionales basadas en la oferta y con resultados significativamente mejores, ya que se trata de atender lo que realmente las personas necesitan en materia de inclusión financiera para lograr sus propósitos personales y empresariales.

De otra parte, este enfoque de inclusión financiera integral posibilita mejorar también la inclusión productiva, social y ambiental, especialmente de las poblaciones rurales y rurales dispersas, en las que el costo de llegar con productos y servicios financieros tradicionales hace inviable la inclusión y el desconocimiento de los riesgos agroclimáticos desincentiva a los intermediarios del sistema financiero.

Avances importantes en las telecomunicaciones y en la agricultura digital hacen posible el acceso a las finanzas productivas y, por esa vía, facilitan los esfuerzos de los intermediarios financieros por mejorar la calidad de vida y facilitar el desarrollo productivo de los pequeños productores agropecuarios, sus familias, las comunidades a las que pertenecen y los circuitos económicos en los que operan.

Estas ventajas de la inclusión integral son hoy más relevantes que nunca para el logro de una paz estable y duradera en los territorios más afectados por la pobreza y por la violencia en Colombia, en los que el desarrollo y el progreso del aparato productivo se ha visto estancado o eliminado durante décadas.

La generación de ingresos es una condición necesaria para alcanzar la paz y hacerla sostenible y es allí donde la inclusión financiera juega un papel importante, como motor del desarrollo económico, social y ambiental.

La construcción de la paz en Colombia plantea un reto de largo plazo, probablemente de décadas, en el que el papel de la inclusión integral es necesario para incorporar a la economía a excombatientes (65.000), víctimas (8,4 millones), población desplazada (7,1 millones) y personas en el ámbito rural (14 millones). Este papel es determinante para capitalizar una gran oportunidad de crecimiento y responsabilidad social.

Conclusiones y recomendaciones

- Existe una correlación positiva entre desarrollo financiero y crecimiento económico. Esta conclusión deberá llevar a las empresas a realizar esfuerzos por procurar su acceso al sistema financiero, hacer un uso adecuado de los productos

y servicios financieros, expresar con claridad sus necesidades para que los intermediarios desarrollen soluciones a la medida y puedan ser relevantes en el esfuerzo de hacer sostenibles las unidades productivas.

- La inclusión financiera es condición necesaria para el desarrollo financiero. Es por esto que parte del diálogo entre las empresas y los intermediarios financieros deberá ocuparse de encontrar los productos y servicios financieros que faciliten el desarrollo empresarial y las condiciones para acceder a ellos y hacer un uso responsable.
- La inclusión financiera es una herramienta para la reducción de la pobreza y la inequidad. Cuando una persona tiene acceso a las finanzas, sus oportunidades se multiplican y se abren también posibilidades en lo económico y en lo social. Es claro que existe una estrecha relación entre el acceso y uso de productos financieros y las posibilidades de generación de riqueza.
- Colombia debe hacer mayores esfuerzos para lograr una inclusión financiera integral. Aunque, como se indicó anteriormente, se han logrado importantes avances en el acceso a productos y servicios financieros por parte de las empresas y de la población, aún este es insuficiente en el ámbito rural y rural disperso. Así mismo, el uso de la oferta de valor financiera aún debe mejorar en términos de la frecuencia de uso y la responsabilidad en la adecuada utilización del crédito. También es importante medir el impacto de la inclusión financiera, particularmente en las poblaciones más vulnerables, de tal forma que exista certeza de que no solo los intermediarios financieros encuentran en la inclusión una fuente de riqueza, sino también la base de la pirámide económica.
- La eficacia de la estrategia de inclusión se valida por el impacto en la salud financiera de la población. Esta salud financiera se expresa en hechos y actitudes concretos y medibles, tales como la planificación y gestión financiera, la acumulación de patrimonio, el equilibrio en el tiempo entre ingresos y gastos y la mejora en el bienestar individual y del hogar, entre otros.
- El sector empresarial puede (¿debe?) vincularse a este esfuerzo de inclusión, contribuyendo a la salud financiera propia, de sus empleados y demás grupos de interés. Por esto, es importante que los flujos de dinero de las empresas se canalicen a través del sistema financiero, de tal manera que exista una experiencia de usuario que pueda prescindir del uso del efectivo, haciendo más expedita y segura su interacción económica, potenciando así sus posibilidades de conectarse con la economía formal, a la vez que facilite el desarrollo armónico de sus grupos de interés.

Recursos humanos: competencias, descuentos, pagos obligatorios

Carlos Caicedo Hidalgo

Abogado asociado de Godoy Córdoba Abogados

1. Introducción

Todo empleador debe ser consciente de que el motor e impulsor de su empresa son sus trabajadores. En términos generales, el inicio, transcurso y fin de la “vida laboral” de un trabajador dentro de una empresa es un camino que debe recorrerse con cuidado, ya que cada empleado representa una ficha estratégica dentro del aparato organizacional productivo. En ese marco, el aporte de “mano de obra” genera valor en doble vía: la empresa realiza su actividad económica con el fin de obtener utilidades y el trabajador se desarrolla profesionalmente con el fin de generar crecimiento personal y económico.

Es por lo anterior que el empleador debe adquirir los conocimientos necesarios para tomar decisiones acertadas pensando en la selección y contratación de personal y apuntando a la ejecución de la relación de trabajo, ya que el empleador no es simplemente un agente generador de empleo, también adquiere el rol de sujeto dinamizador de las relaciones laborales, pues una correcta y adecuada ejecución del contrato laboral genera estabilidad y sentido de pertenencia por parte de los trabajadores y protege al empleador frente a reclamaciones judiciales.

2. La selección de personal

Previo a la contratación el empleador debe conocer con exactitud qué espera de sus trabajadores, para lo cual deberá elaborar una serie de documentos que establezcan las competencias generales, competencias específicas y funciones a cumplir, según el cargo. En este marco, el perfil del cargo, manual de funciones y procedimientos internos por área, son documentos mínimos.

Adicionalmente, dentro del proceso de selección, la empresa debe realizar determinadas validaciones previas que apuntan a evitar inconvenientes futuros después de que el trabajador ha sido contratado. Por ejemplo, la Ley 1918 de 2018 y el Decreto 753 de 2019 disponen la obligación de consultar en línea el registro de inhabilidades por delitos sexuales cometidos contra menores de 18 años en el marco de procesos de selección en donde los aspirantes se postulan a cargos o empleos que impliquen

un trato directo, habitual o permanente con menores de edad.

En la misma línea, la práctica de pruebas aptitudinales y psicotécnicas facilitan el perfilamiento de los postulantes, ya que a través de estas se identifican rasgos característicos de la personalidad, aptitudes y competencias de cada persona, que permiten establecer la idoneidad de los candidatos para ocupar las vacantes, según las necesidades del empleador.

Otros aspectos para considerar son los siguientes:

- Los exámenes médicos de ingreso son requisito legal previo a la contratación, según la Resolución 2346 de 2007. La finalidad de estos exámenes es la de poder determinar las condiciones de salud física, mental y social de las personas antes de su contratación, con la obligación para el empleador de adaptar las condiciones de trabajo y medio laboral, de acuerdo con los resultados del examen de ingreso.
- Afiliación a seguridad social: si bien se podría entender que la afiliación a seguridad social es concomitante a la contratación, lo cierto es que en el caso del Sistema de Riesgos Laborales su cobertura inicia a partir del día calendario siguiente a la afiliación (Art. 4 Decreto Ley 1295 de 1994). Por lo tanto, se recomienda que las personas escogidas sean afiliadas un día antes del inicio de la relación laboral, con el fin de que la ARL cubra cualquier accidente laboral que llegare a ocurrir el primer día de trabajo, pues de lo contrario, el empleador es el llamado a responder en estos casos.

3. La contratación laboral

La legislación laboral establece un catálogo de contratos de trabajo que pueden ser utilizados por el empleador según sus necesidades: i) Contrato por duración de la obra o labor determinada (Art. 45 del C.S.T.¹⁹); ii) Contrato a término fijo (Art. 46 del C.S.T.); y iii) Contrato a término indefinido (Art. 47 del C.S.T.).

La escogencia del contrato laboral dependerá de los siguientes aspectos:

- Tipo de cargo.
- Tipo de necesidad del empleador.
- Tiempo que se espera requerir los servicios del empleado.

De esta manera, el contrato por duración de la obra o labor determinada se utiliza para vincular trabajadores que participen en proyectos que, si bien tienen una fecha de inicio, su finalización no tiene una fecha específica, pero se espera que en algún

¹⁹ Código Sustantivo del Trabajo.

momento termine. Por ejemplo, en el sector de la construcción es usual que se utilice esta modalidad, ya que un proyecto se divide en secciones o etapas, por lo que se contrata a determinado personal por toda la duración del proyecto (normalmente cargos supervisores y financieros) y para otro tipo de cargos (obreros, comerciales, entre otros) la contratación se da por la duración de la labor determinada, siempre ubicando a los empleados como necesarios solamente en cada una de las fases, es decir, en este último caso la duración del contrato va hasta que la labor del empleado sea requerida dentro de cada segmento y según las características del proyecto. Para este caso, es fundamental que dentro del contrato laboral se defina claramente el proyecto, sus fases y el objeto por el cual se contrata al trabajador.

Por su parte, los contratos laborales a término fijo y de duración indefinida, se utilizan según la necesidad del empleador, de cara al tiempo de vinculación. Si el empleador solamente necesita que la vinculación del empleado tenga una duración específica en el tiempo, el contrato a término fijo será la mejor opción. Por su parte, en el contrato a término indefinido la expectativa del empleador es la de vincular a un trabajador sin que su preocupación sea que el contrato finalice en una fecha específica.

Debe tenerse muy en cuenta que legalmente sólo el contrato a término fijo exige constancia escrita (Art. 46 del C.S.T.). Esto quiere decir que los contratos por duración de la obra o labor determinada e indefinido pueden ser contratos verbales. No obstante, es evidente que para mayor seguridad el empleador debe asegurarse que todos sus contratos consten por escrito, ya que así se deja prueba de todos los aspectos pactados con el trabajador.

Así entonces, la prueba escrita del contrato laboral (cualquiera que sea su modalidad) con la correspondiente firma de las partes, garantiza que el empleador se encuentre en la capacidad de probar las condiciones que rigen la relación laboral y permite exigirle al trabajador aspectos puntuales que se espera que cumpla en ejecución del contrato. En este contexto, encontramos los siguientes aspectos mínimos que deben estar contenidos dentro de un contrato laboral:

- Actividades, obligaciones y funciones del trabajador.
- La facultad de subordinación de parte del trabajador hacia el empleador.
- La remuneración pactada con el trabajador.
- Jornada laboral.
- Confidencialidad: para que el empleado guarde estricta confidencialidad sobre la información del empleador que llegare a estar en sus manos.
- Delegación de funciones o comisión: permite que el trabajador, bajo la subordinación de su empleador, pueda adelantar actividades en beneficio de terceros con quienes la empresa tenga algún tipo de relación estratégica.
- Conflicto de intereses.

- Autorización para consultar bases de datos en donde repose información del empleado.
- Periodo de prueba.
- Autorización para el tratamiento de datos personales del trabajador.
- Prevención de lavado de activos.
- Salud y seguridad en el trabajo.

4. Ejecución del contrato laboral

Sin desconocer la importancia de todos los aspectos que involucran el desarrollo de la relación laboral, en el presente acápite se abordará el análisis de 4 rubros que consideramos trascendentales pensando en la prevención, control y planificación del actuar del empleador: i) El pago de la nómina, ii) El pago de aportes al Sistema de Protección Social, iii) El ajuste anual de salarios, y iv) El control por parte del empleador de los incumplimientos laborales del trabajador.

4.1 El pago de la nómina – esquema de remuneración

La estructuración de un esquema de remuneración depende de diferentes aspectos:

- Presupuesto: El bolsillo del empleador es la puerta de entrada para fijar el alcance de la remuneración del trabajador.
- Mercado laboral: Toda persona que busca empleo se motiva por 3 necesidades: i) Emplearse (si se encuentra desempleada) con el fin de sustentar sus necesidades personales; ii) Obtener una mejor remuneración (en caso de estar empleada); iii) Además de la remuneración, sentirse a gusto en el lugar de trabajo o buscar espacios de reto profesional. Las anteriores motivaciones deben ser valoradas por toda empresa de cara a la estructuración de planes de remuneración.
- Naturaleza del rol: Dentro de una empresa cada cargo asume responsabilidades diferentes, lo cual también impacta en la remuneración de los trabajadores.
- Necesidad de retener talento: el empleador debe propender por retener a los excelentes trabajadores, quienes permiten el crecimiento y sostenimiento de su negocio.
- Necesidades específicas de la empresa: pueden existir diferentes necesidades como la imagen corporativa, generación de bienestar, flujo de caja o ahorro en el costo laboral que pueden motivar a estructurar un determinado esquema de remuneración.

Como complemento de lo anterior, la planeación de la nómina debe incluir aspectos relacionados con el costo y la perspectiva legal.

El costeo de la nómina permite que el empleador se prepare cada año para afrontar el pago de la nómina a su cargo. A continuación graficamos un esquema de costos básico de un trabajador con salario ordinario que sirve para los efectos de la planeación de la nómina:

Pago de la nómina

El costo laboral

Costo Básico Salario Ordinario			Costo Complementario
Concepto	Max	Min	
Salario	100%	100%	✓ Pagos no salariales
Cesantía	8,33%	8,33%	✓ Auxilio de Transporte
Int. Cesantía	1%	1%	✓ Dotación
Prima de Servicios	8,33%	8,33%	✓ Viáticos salariales
Vacaciones	4,17%	4,17%	✓ Aportes SSI por el Exceso del artículo 30 de la Ley 1393 de 2010
Seguridad Social	27,46%	12,52%	✓ Recargos (Horas extras, nocturnas y dominicales)
Parafiscales	9%	4%	✓ Salario variable
Total	158%	138%	

*Ley 1393 de 2010 Art 30

En el caso de un salario integral, el esquema de costos básico es el siguiente:

Pago de la nómina

El costo laboral

Costo Básico Salario Integral			Costo Complementario
Concepto	Max	Min	
Salario	130%	130%	✓ Pagos no salariales
Vacaciones	4,17%	4,17%	✓ Aportes SSI por el Exceso del artículo 30 de la Ley 1393 de 2010
Seguridad Social	19,22%	14,72%	✓ Viáticos Salariales
Parafiscales	6,30%	6,30%	✓ Salario variable
Total	159,7%	155,2%	

*Ley 1393 de 2010 Art 30

En ambos casos, los esquemas de costos están estructurados sobre lo que mensualmente cuesta un trabajador según se trate de salario ordinario o salario integral. La diferencia entre ambos radica en dos aspectos:

- I) El salario integral tiene un factor salarial (100%) y otro compensatorio (30%) que incluye, entre otros aspectos, lo correspondiente a prestaciones sociales y que no debe ser inferior al 30% del factor salarial (Art. 132 del C.S.T.). Por lo anterior

es que se hace referencia a un costo por salario del 130%; mientras que en el salario ordinario las prestaciones sociales se provisionan de forma separada.

- II) De otro lado, en materia de pago de aportes al Sistema de Protección Social, el Ingreso Base de Cotización para el caso del salario ordinario es el 100% del salario, mientras que en el caso del salario integral, por expresa disposición legal, es el 70% de dicha modalidad salarial.

Adicionalmente, los “costos complementarios” hacen referencia a conceptos que inciden en el pago de la nómina dependiendo de las circunstancias cambiantes de cada mes. Por ejemplo, si en un determinado mes un trabajador viaja fuera de su sede habitual de labores para prestar los servicios a su cargo, el rubro de los viáticos hace que el costo del trabajador se incremente²⁰.

Como complemento de lo anterior, deben tenerse en cuenta las siguientes reglas jurídicas que impactan en el pago de la nómina:

- El empleador no puede desconocer la “naturaleza salarial” de ciertos pagos: el artículo 127 del C.S.T. señala que el salario es “toda contraprestación directa del servicio”, lo cual constituye una orden expresa de respetar la naturaleza salarial de los pagos laborales que tengan por finalidad retribuir directamente la labor del trabajador. Por ejemplo, el empleador no puede pactar como “auxilio de alimentación no salarial” las comisiones de un vendedor, ya que estas se causan por el servicio de venta que presta el trabajador. Otro ejemplo, si un empleador quiere pagar un “bono de fin de año” por una sola vez a un trabajador por el hecho de su excelente desempeño individual, no puede pagarlo como “no salarial” ya que la finalidad de este pago está atada al servicio del trabajador.
- El artículo 128 del C.S.T. permite que el empleador reconozca ciertos pagos que pueden manejarse como “no salariales” lo que exige pacto por escrito (para efectos probatorios) y es necesario que se traten de beneficios que busquen mejorar la calidad de vida del trabajador y su reconocimiento nunca debe estar condicionado al cumplimiento de las obligaciones del empleado (jornada laboral), ni tampoco al desempeño o rendimiento individual.
- La legislación laboral permite que el empleador pueda pactar el salario a través de sus diferentes modalidades: salario fijo, salario variable (por productividad), salario mixto (fijo más variable) y salario fijo más partidas para recargos (que de forma anticipada el empleador calcule los recargos que podría pagarle al trabajador).

4.2. Aportes al Sistema de Protección Social

Mensualmente el empleador debe cumplir con la obligación de pagar los aportes al Sistema de Protección Social, que incluye los siguientes componentes:

²⁰ Respecto de los costos complementarios, el artículo 30 de la Ley 1393 de 2010 tiene un impacto importante que será explicado más adelante cuando se aborde lo relacionado con la seguridad social.

- Salud: cotización a cargo del empleador del 8.5%. El trabajador asume el 4%. Si el trabajador devenga menos de 10 SMLMV, el empleador estaría exonerado de los aportes a su cargo.
- Pensión: cotización a cargo del empleador del 12%. El trabajador asume el 4%.
- Riesgos laborales: es una cotización a cargo del empleador que se fija en función del nivel de riesgo. No obstante, la tarifa mínima es del 0,522%.
- SENA, ICBF y Caja de Compensación Familiar (CCF): son cotizaciones a cargo del empleador. Para el 2% de SENA y el 3% de ICBF, aplica exoneración de las cotizaciones para el empleador si el trabajador devenga menos de 10 SMLMV. En el caso de CCF, la cotización es del 4% sin lugar a beneficio.

Finalmente, existe una norma especial que impacta solamente el pago de aportes a Salud, Pensión y Riesgos Laborales y es el artículo 30 de la Ley 1393 de 2010 que señala lo siguiente: *"Sin perjuicio de lo previsto para otros fines, para los efectos relacionados con los artículos 18 y 204 de la Ley 100 de 1993, los pagos laborales no constitutivos de salario de los trabajadores particulares no podrán ser superiores al 40% del total de la remuneración."*

Así entonces, solamente para efectos del pago de aportes a seguridad social, los pagos laborales no salariales no pueden exceder el cuarenta por ciento (40%) del total de la remuneración, ya que, en caso de hacerlo, el exceso será ingreso base de cotización.

Veamos el siguiente ejemplo para entender adecuadamente la norma: trabajador con salario fijo de \$11.000.000 y su empleador decide reconocerle un bono no salarial por los excelentes resultados de la organización por valor \$20.000.000. A continuación se expone cuál sería el IBC para pagar aportes a seguridad social con aplicación del artículo 30 de la Ley 1393 de 2010:

Total Remuneración	\$ 31.000.000
40 % del Total de la Remuneración	\$ 12.400.000
Pago no salarial - Bono no salarial por resultados de la empresa	\$ 20.000.000
Exceso entre pago no salarial y el 40%	\$ 7.600.000
Total Salario	\$ 11.000.000
Total IBC Pensión, Salud y ARL	\$ 18.600.000

4.3. Ajuste anual del salario

El "ajuste" del salario corresponde a un concepto macroeconómico que le apunta a que el salario, además de ser producto de la negociación entre empleador y trabajador, también se vea impactado por las variables económicas que incrementan el costo de vida cada año.

Así entonces, el artículo 53 de la Constitución Política regula el derecho constitucional que tienen los trabajadores a percibir una "remuneración mínima vital y móvil", concepto que precisamente le apunta a garantizar un salario que se ajuste año tras año en función del incremento del costo de vida.

De esta manera, se trata de una obligación constitucional para el empleador de ajustar al inicio de cada año el salario de todos sus trabajadores, independiente de su escala salarial, por lo menos con el IPC consolidado certificado por el DANE.

La anterior es la interpretación que le ha dado la Corte Constitucional al artículo 53 de la Constitución Política, quien entiende que el derecho al ajuste es una fórmula para mantener el equilibrio económico en la relación laboral.

Esta interpretación se matiza con la posición de la Sala Laboral de la Corte Suprema de Justicia, quien considera que solamente el salario mínimo debería ser objeto de incremento "automático", pues el Código Sustantivo del Trabajo únicamente prevé esta posibilidad.

4.4. Control de los incumplimientos laborales del trabajador

Cualquier trabajador podría incumplir sus obligaciones laborales tanto por acción como por omisión, esto es, comportamientos en donde el empleado actúa intencionalmente o con negligencia.

De cara a ejecutar acciones de control y sanción, el empleador debe establecer en su Reglamento Interno de Trabajo el proceso disciplinario que adelantará frente a los incumplimientos laborales, para lo cual debe tener en cuenta los parámetros establecidos por la Corte Constitucional en la sentencia C-593 de 2014 que se resumen a continuación:

- Notificar al trabajador pliego de cargos: en este pliego se deben indicar las condiciones de tiempo (cuándo), modo (cómo) y lugar (dónde) de ocurrencia de los hechos; las normas, obligaciones y procedimientos incumplidos; la calificación provisional de la falta (si es leve o grave); y las pruebas que justifican la investigación.

- Notificado el pliego de cargos se debe adelantar la diligencia de descargos: dependiendo de la complejidad de los hechos, la diligencia de descargos debe realizarse garantizando un tiempo prudencial para que el trabajador prepare su defensa. Por lo menos con un día de diferencia desde el momento en que se le notifica el pliego de cargos.
- El empleador toma su decisión, la cual debe estar motivada e indicándole al trabajador la posibilidad de presentar recurso de apelación.
- Como consecuencia de lo anterior, al trabajador se le debe garantizar la segunda instancia.

■ Normas Internacionales de Información Financiera – NIIF

Boris Cárdenas Torres

Supervisor del área International Financial Reporting Standards - IFRS de Grant Thornton Colombia

1. Aspectos generales de las NIIF

Las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) establecen los requerimientos para el reconocimiento, medición, presentación y revelación de los hechos y transacciones económicas en unos estados financieros de propósito general, de tal manera que la realidad económica de los negocios se refleje en esos estados financieros.

Dependiendo de si la entidad que informa tiene la obligación pública de rendir cuentas o no, se aplican las NIIF completas o la NIIF para las Pymes emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad – International Accounting Standards Board (IASB por sus siglas en inglés).

Las NIIF completas comprenden: las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC); las Interpretaciones CINIIF y las Interpretaciones SIC. La diferencia principal entre los términos NIIF o NIC, radica fundamentalmente en el organismo encargado de su emisión, siendo el IASB el emisor de las NIIF mientras que las NIC fueron emitidas en su momento por el IASC (Comité de Normas Internacionales de Contabilidad), organismo predecesor del IASB. Por su parte la NIIF para las Pymes está conformada por 35 Secciones, y se basa en las NIIF completas con modificaciones para reflejar las necesidades de los usuarios de los estados financieros de las Pymes y consideraciones costo-beneficio.

Las decisiones sobre a qué entidades se les requiere o permite utilizar las Normas del IASB recaen en las autoridades legislativas y reguladoras y en los emisores de normas en cada jurisdicción. Esto se cumple para las NIIF completas y para la NIIF para las Pymes²¹.

²¹ Párrafo P13 del Prólogo a la NIIF para las Pymes

2. Las NCIF en Colombia

En Colombia el Gobierno Nacional, con base en las recomendaciones presentadas por el Consejo Técnico de la Contaduría Pública en el documento de Dirección Estratégico, definió tres Grupos contables (Grupo 1, Grupo 2 y Grupo 3), en los cuales se debe clasificar una persona natural o jurídica, para efectos de cumplir con su obligación de llevar contabilidad, impuesta por la normatividad comercial²², fiscal²³, por tener que aplicar algún marco contable derivado de la Ley 1314 del 2009 o por otras disposiciones legales.

La clasificación como parte de alguno de los Grupos contables se realiza considerando principalmente el monto de los activos, ingresos y número de empleados, de acuerdo con los umbrales definidos en el Decreto Único Reglamentario (DUR) 2420 de 2015 y sus modificatorios²⁴, excepto en el caso de los emisores de valores y las entidades y negocios de interés público, que por tener la obligación pública de rendir cuentas se clasifican de manera directa en el Grupo 1. Las Mipymes por sus características y naturaleza, normalmente se clasifican en los Grupos 2 o 3.

La clasificación atendiendo a montos de activos, ingresos y empleados, que actualmente son muy bajos²⁵, en la práctica conlleva a que empresas muy pequeñas como las Mipymes se vean obligadas a aplicar un marco normativo (NIIF para las Pymes) que puede llegar a ser más complejo, sumando costos adicionales a los propios de sus operaciones.

Para lograr el propósito que más microempresas, tanto formales, como informales, puedan formalizarse, mediante la aplicación de un régimen simplificado de contabilidad de causación, valdría la pena que los umbrales tomados como referencia para clasificarlas como parte del Grupo 3 sean objeto de revisión y actualización, incrementándolos o adoptando, por qué no, otra metodología distinta, permitiendo que más empresas pequeñas puedan quedar clasificadas en el Grupo 3 y por lo tanto puedan aplicar la Norma de Información Financiera para las microempresas (NIF para las microempresas). La contabilidad debería ser un insumo de información que, a muy bajo costo, apoye la toma de decisiones de los usuarios de los estados financieros, evitando ser una carga adicional para la empresa.

Algunas ventajas de aplicar la NIF para microempresas se relacionan con los siguientes aspectos:

²² Artículo 19 del Código de Comercio Colombiano.

²³ Artículos 367, 772 del Estatuto Tributario Colombiano.

²⁴ "Por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario de las Normas de Contabilidad, de Información Financiera y de Aseguramiento de la Información y se dictan otras disposiciones".

²⁵ Capítulo 1 del marco técnico normativo de información financiera contenido en el anexo 3 del DUR 2420 de 2015 y sus modificatorios.

- La NIF para las microempresas no son Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), son un marco técnico normativo local que toma como referente:
- La NIIF para las Pymes sin considerar muchas de sus disposiciones, para simplificar su contenido y hacerlo más sencillo y práctico.
- El documento "Directrices para la Contabilidad e Información Financiera de las Pequeñas y Medianas Empresas, Orientación del Nivel 3".
- Establecen un régimen simplificado de contabilidad de causación, con requerimientos contables simples o simplificados, acordes a la realidad económica y capacidad técnica de las microempresas.
- Utilizan el costo histórico como base principal de medición.
- Sólo requieren la presentación de tres estados financieros: estado de situación financiera, estado de resultado y notas.

3. Las NCIF como un proyecto de compañía

El asumir la contabilidad como un proyecto de compañía, y no como una obligación más de cumplimiento, facilita la consecución de los objetivos que se pretenden al preparar unos estados financieros de propósito general que apoyen la toma de decisiones de los principales usuarios de la información financiera.

Los siguientes aspectos, sin corresponder a una lista exhaustiva, se sugieren sean considerados para la definición del proyecto:



Definición del plan de negocios

Tener claro el horizonte, mediante la definición del plan de negocios de la entidad, facilita posteriormente el seguimiento a las proyecciones y evaluación de la viabili-

dad y rentabilidad del negocio. En materia contable, podría ser tenido en cuenta para definir el grupo contable en el cual debería clasificarse la entidad.

Clasificación grupo contable (1, 2 o 3)

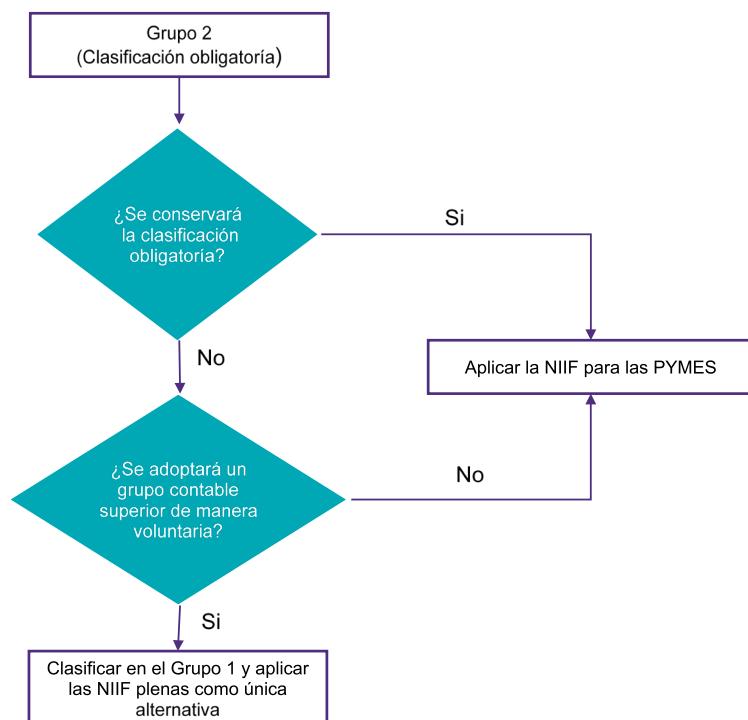
Una vez se tiene claro el horizonte del negocio, se debe proceder a la clasificación del grupo contable al cual pertenecerá la entidad o persona natural obligada a llevar contabilidad, mediante el análisis y documentación de los siguientes requisitos consagrados en el ámbito de aplicación que rige para cada grupo contable, en el Decreto Único Reglamentario 2420 de 2015 y sus modificatorios:

Grupo contable	Criterios	Marco técnico normativo
Grupo 1	<p>Aplica para:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Emisores de valores; - Entidades y negocios de interés público; o - Entidades que cuenten con una planta de personal mayor a 200 trabajadores o con activos totales superiores a 30.000 SMMLV y que, adicionalmente, cumplan con cualquiera de los siguientes parámetros: <ul style="list-style-type: none"> · Ser subordinada o sucursal de una compañía extranjera que aplique NIIF plenas; · Ser subordinada o matriz de una compañía nacional que deba aplicar NIIF plenas; · Ser matriz, asociada o negocio conjunto de una o más entidades extranjeras que apliquen NIIF plenas; · Realizar importaciones o exportaciones que representen más del 50% de las compras o de las ventas respectivamente. 	Las NIIF Plenas incorporadas en el Anexo 1 del DUR 2420 de 2015 y sus modificatorios.
Grupo 2	Entidades que no cumplan con los requisitos del artículo 1.1.1.1. del Decreto 2420 de 2015 y sus modificaciones o adiciones, ni con los requisitos del Capítulo 1 del marco técnico normativo de información financiera, anexo 3 del Decreto 2420 de 2015. Es decir, entidades que no pertenezcan ni al Grupo 1 ni al Grupo 2.	La NIIF para las Pymes incorporada en el Anexo 2 del DUR 2420 de 2015 y sus modificatorios.

Grupo contable	Criterios	Marco técnico normativo
Grupo 3	<p>Microempresas que cumplan con los siguientes requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Planta de personal no superior a 10 trabajadores. - Activo totales inferiores a 500 SMMLV (excluida la vivienda). - Ingresos brutos anuales inferiores a 6.000 SM-MLV. 	Norma de Información Financiera para Microempresas, incorporada en el anexo 3 del DUR 2420 de 2015 y sus modificatorios.

Una vez se ha seleccionado el grupo contable (1, 2 o 3) la entidad tiene dos alternativas: la primera de ellas, es conservar la clasificación obligatoria resultante del análisis de los indicadores enunciados anteriormente, y la otra clasificarse de manera voluntaria en un Grupo superior (siendo el Grupo 1 el de mayor jerarquía y el Grupo 3 el de menor) para poder aplicar un marco técnico normativo distinto, lo que en la práctica resultaría en mayores exigencias en cuanto a criterios de reconocimiento, medición, presentación y revelación de información. En todo caso no se permite que la entidad seleccione un grupo contable de menor jerarquía al cual quedó clasificada de manera obligatoria (por ejemplo, una entidad del Grupo 2 no puede adoptar de manera voluntaria las normas de información financiera para microempresas del Grupo 3).

El siguiente árbol de decisión presenta las opciones que tiene una compañía clasificada de manera obligatoria en el Grupo 2 para seleccionar el Grupo contable al cual pertenecerá:



Una vez se inicia aplicación del marco técnico normativo de acuerdo con el grupo contable seleccionado, bien sea de manera obligatoria o voluntaria, la entidad deberá permanecer mínimo durante tres (3) años en dicha clasificación, debiendo presentar por lo menos dos períodos de estados financieros comparativos. Una vez cumplidos los tres años de permanencia obligatoria, se deberán analizar nuevamente los indicadores del DUR 2420 de 2015 y sus modificatorios, para ratificar la permanencia en el grupo actual o proceder a la clasificación de manera voluntaria a otro grupo.

La Superintendencia de Sociedades de Colombia enfatiza²⁶ que es necesario tener en cuenta la doctrina²⁷ emitida por el Concejo Técnico de la Contaduría Pública, según la cual la compañía que pretenda cambiarse de grupo puede hacer su Estado de Situación Financiera de Apertura o ESFA al inicio del último año de permanencia del grupo al que pertenece, y realizar la aplicación del nuevo marco de referencia contable durante el periodo siguiente. En caso de que la compañía decida de manera

²⁶ Oficios 115-034140 del 07/03/2018 y 115-085056 del 06/08/2019

²⁷ Concepto 410 de 2017

voluntaria cambiar de grupo, deberá informar al organismo que ejerza su control y vigilancia.

Asignación de recursos (financieros, tecnológicos, humanos, entre otros)

Como en todo proyecto, es indispensable que una entidad disponga de los recursos necesarios para facilitar su desarrollo. Los accionistas deben entender la importancia de suministrar, entre otros, los recursos financieros (asignar un presupuesto), tecnológicos (equipos y software) y humanos (personal calificado o capacitación al personal existente, y consultoría de especialistas externos calificados de ser necesario) para facilitar la adopción del marco técnico normativo requerido, según el Grupo contable en el cual ha sido clasificada la entidad.

Los costos del proyecto con posterioridad verán su retorno en el cumplimiento legal, que se traduce en evitar futuras sanciones que podrían ser cuantiosas y, en algunos casos, llevar al cierre de la operación de la entidad. Así mismo, se puede beneficiar al accionista y demás usuarios de los estados financieros, al tener una contabilidad llevada en debida forma que aporta información oportuna y de calidad para la toma de decisiones.

Definición de políticas contables

Las políticas contables son los principios, bases, convenciones, reglas y procedimientos específicos adoptados por una entidad al preparar y presentar estados financieros²⁸.

Resulta de vital importancia que la entidad, previo al registro de los hechos económicos que se derivan de su operación y que posteriormente serán resumidos en unos estados financieros, defina su manual de políticas contables que servirán de guía y determinarán las reglas que en materia contable deberán seguir tanto el personal del área financiera como las demás áreas encargadas de suministrar información a contabilidad. El Concejo Técnico de la Contaduría Pública, en su concepto 2019-0604, referente a este tema ha establecido que:

Al definir las políticas contables, además de considerar lo establecido en el marco técnico en el que haya sido clasificada la entidad, es de alta pertinencia tener en cuenta las necesidades de información de los usuarios de los estados financieros de propósito general y el objetivo o propósito de ellos, los cuales deben ser útiles para tomar decisiones sobre la provisión de recursos a la entidad y para evaluar la gestión de los administradores. Si no se consideran estos elementos, las políticas contables aplicadas por la entidad podrían cumplir los requerimientos de la norma pero no el propósito de los estados financieros.

²⁸ Párrafo 10.2 de la NIIF para las Pymes

Las políticas contables bajo NIIF deben ser elaboradas y aprobadas por la máxima autoridad de la administración de la compañía (que puede ser el gerente o la junta directiva) o por quienes esta delegue (gerencia financiera, departamento de contabilidad), pero NO requieren de un Acta de asamblea de Accionistas o de Junta de Socios para su aprobación.

Reconocimiento, medición, presentación y revelación de información

Finalmente estaría el hacer, es decir, el reconocimiento de los hechos económicos en la contabilidad siguiendo los lineamientos definidos en las políticas contables y su posterior presentación en los estados financieros de la entidad. Bajo el entendido que las Mipymes normalmente se clasificarán en los Grupos 2 y 3, se incluye un comparativo de los principales requerimientos de los marcos técnicos normativos aplicables a dichos grupos:

Criterio	Grupo 3 - NIF para microempresas	Grupo 2 - NIIF para las Pymes
Conjunto completo de estados financieros	<p>Un conjunto de EEFF de una microempresa comprende:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estado de situación financiera (ESF); - Estado de resultado (ER); y - Notas a los EEFF. <p>Se podrá preparar cualquier otro EEFF que se considere necesario para una mejor comprensión de la situación financiera o del resultado de las operaciones.</p>	<p>Comprenden los siguientes EEFF:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estado de situación financiera; - Estado de resultado integral (o estado de resultados separado y un estado del resultado integral separado); - Estado de cambios en el patrimonio; - Estado de flujos de efectivo; y - Notas.

Criterio	Grupo 3 - NIF para microempresas	Grupo 2 - NIIF para las Pymes
Bases de medición	<p>La base de medición para las microempresas al preparar sus EEFF será:</p> <p>Medición inicial:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Costo histórico. <p>Medición posterior:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Costo histórico <p>Se permite utilizar bases de medición que estén incluidas en las NIIF o en las NIIF para las Pymes, de acuerdo con las circunstancias.</p>	<p>Se permiten diferentes opciones de medición:</p> <p>Medición inicial:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Costo histórico, en la mayoría de los casos. <p>Medición posterior:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Costos o valor razonable, según política contable, cuando se permiten alternativas distintas de medición (por ejemplo: PPE). - Algunos activos deben ser medidos por su valor razonable (por ejemplo: propiedades de inversión, activos biológicos), si se puede medir sin un costo o esfuerzo desproporcionado.
Reconocimiento contable	<p>Base contable de acumulación o devengo.</p> <p>Una microempresa elaborará sus estados financieros utilizando la base contable de causación (acumulación o devengo). Los efectos de las transacciones y demás sucesos se reconocen cuando ocurren y no cuando se recibe o paga dinero u otro equivalente al efectivo en los primeros periodos con los cuales se relacionan.</p>	<p>Base contable de acumulación o devengo.</p> <p>Una entidad elaborará sus estados financieros, excepto en lo relacionado con la información sobre flujos de efectivo, utilizando la base contable de acumulación (o devengo). De acuerdo con la base contable de acumulación (o devengo), las partidas se reconocerán como activos, pasivos, patrimonio, ingresos o gastos cuando satisfagan las definiciones y los criterios de reconocimiento para esas partidas.</p>

Criterio	Grupo 3 - NIF para microempresas	Grupo 2 - NIIF para las Pymes
Correcciones de errores de periodos anteriores	<p>El efecto de las correcciones de errores anteriores se reconoce en resultados en el mismo periodo en que el error es detectado, y se revela la siguiente información:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La naturaleza del error; y - El monto de la corrección para cada rubro en los EEEF. 	<p>En la medida en que sea practicable, una entidad corregirá de forma retroactiva los errores significativos de periodos anteriores en los primeros estados financieros formulados después de su descubrimiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Reexpresando la información comparativa para el periodo o periodos anteriores en los que se originó el error; o - Si el error ocurrió con anterioridad al periodo más antiguo para el que se presenta información, reexpresando los saldos iniciales de activos, pasivos y patrimonio para dicho periodo.
Deterioro de activos	<p>La pérdida por deterioro es la diferencia entre:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. El valor en libros del activo; y b. La mejor estimación (que necesariamente tendrá que ser una aproximación) del valor (que podría ser cero) que se recibiría por el activo si se llegara a vender o realizar en la fecha sobre la que se informa. 	<p>Activos financieros: la pérdida por deterioro es la diferencia entre el importe en libros del activo y el valor (o VP) a recuperar.</p> <p>Inventarios: se miden al menor entre el costo y el valor neto realizable.</p> <p>Activos no financieros: medir los activos al menor entre su valor en libros y el valor recuperable (mayor entre el valor razonable menos los gastos de venta y el valor en uso).</p>

4. Impactos generales de las NCIF en las compañías

En el desarrollo de la práctica de consultoría NIIF en los últimos 14 años se han identificado en Colombia algunos impactos en diferentes áreas y procesos de las compañías relacionados con la adopción de los nuevos marcos técnicos normativos:

Accionistas

- Probable reducción en el valor patrimonial, lo que podría generar causales de disolución u obligaciones de aportar capitales adicionales no planeados.
- Probable incumplimiento de las NCIF al no comprender su importancia y por lo tanto no asignar los recursos económicos necesarios.

Jurídica

- Comprender que la forma legal de las transacciones “pasa a un segundo plano” ya que se privilegia la esencia sobre la forma.
- Fortalecer su participación en la evaluación de los procesos jurídicos: probable, posible y remoto.

Planeación financiera

- Posible presentación de presupuestos que no serán cumplidos si se desconoce la forma de medir los resultados bajo NCIF.
- Inadecuado seguimiento y medición de indicadores, si no se preparan los presupuestos bajo NCIF.

Comercial

- Probables rediseños de los planes de comisiones de ventas.
- Facturación sin reconocimiento de ingresos; e ingresos sin haber facturado.

Contabilidad

- Reexpresión de estados financieros por errores contables materiales de periodos anteriores y aplicación incorrecta de políticas contables.

5. Conclusiones

Las siguientes conclusiones pretenden llamar la atención de la gerencia de las Mipymes y demás entidades que tienen la responsabilidad de presentar estados financieros de propósito general:

- Los hechos económicos se reconocen cuando ocurren independientemente del flujo de recursos.
- Comprender que la forma legal de las transacciones “pasa a un segundo plano” ya que se privilegia la esencia sobre la forma.
- La contabilidad no es la forma de manejar el negocio, sino el reflejo del manejo de las operaciones del negocio.
- Fortalecer el conocimiento del personal en NCIF como parte de la cultura organizacional de la entidad.

Medios de pago

Elena Sánchez Garzón
Gerente de la Unidad de Empresas y Pymes de Credibanco

¿Qué es CredibanCo?

CredibanCo es una empresa colombiana vigilada por la Superintendencia Financiera que cuenta con 48 años de experiencia en la administración y desarrollo de sistemas de pago de bajo valor. Se ha especializado en promover los pagos electrónicos en el país a través de la estructuración de negocios que sustituyan el uso del dinero en efectivo, fomenten la formalización e inclusión financiera y a su vez optimicen los portafolios para el sector financiero, los comercios y el gobierno. Esta compañía se caracteriza por tener la mayor presencia en soluciones de medios de pago electrónicos en el país, consolidándose como la red líder en Colombia.

¿Qué son los medios de pago electrónicos?

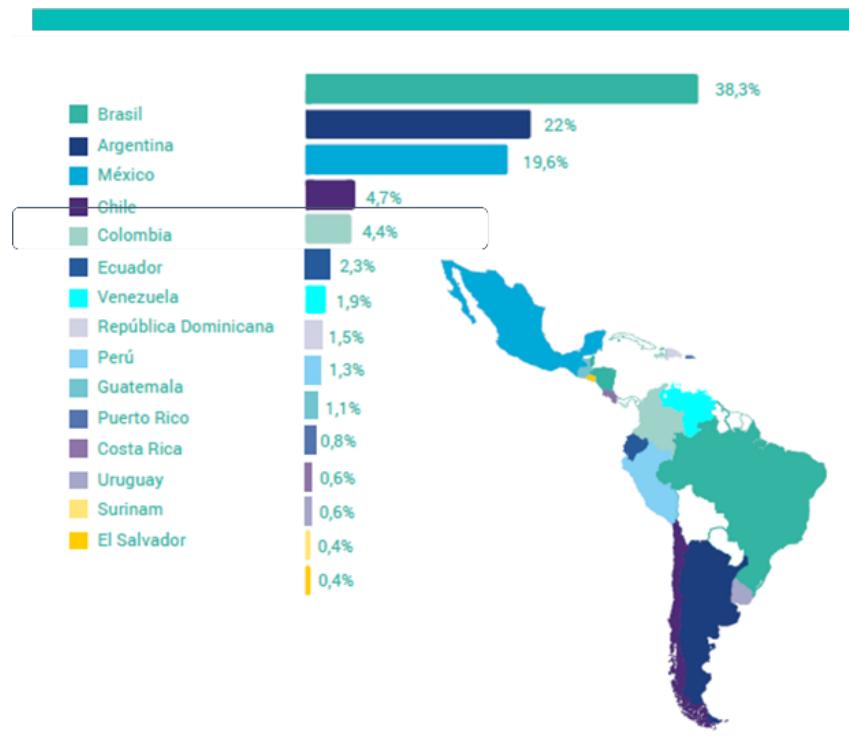
Al referirse a los medios de pago electrónicos es importante mencionar que son la herramienta que le permite a los consumidores realizar sus compras de un modo eficiente y seguro, facilitando al empresario la administración de sus negocios y reduciendo el costo del manejo de efectivo.

En Colombia actualmente hay alrededor de 50 millones de tarjetas, de las cuales aproximadamente 34 millones de tarjetas son débito y 16 millones son tarjetas crédito, mediante las cuales se pueden realizar las transacciones.

Cifras del mercado

A continuación se presentarán algunas cifras del mercado para observar y contrastar el crecimiento que ha tenido Colombia en la cuota de comercio electrónico frente a los demás países de la región en la cual año tras año Colombia ha ganado una mayor participación, teniendo en cuenta que para el año 2013 ocupaba el octavo puesto dentro de la región, y el año pasado (2019) se ubicó en la quinta posición con un 4.4% de esa cuota de mercado de las transacciones electrónicas.

Cuota de Mercado del Comercio Electrónico en Latinoamérica por países



Reporte de industria: El Ecommerce en Colombia - 2018/2019

Aunque se ha tenido un evidente crecimiento, hay una notoria diferencia entre la participación observada en otros países como se muestra en la gráfica, donde el primer lugar ocupado por Brasil presenta un 38.3% seguido por Argentina con un 22%. Esto debido a que en Colombia actualmente el 84% de las transacciones continúan siendo en efectivo, papel u otros métodos de pago, dejando al país frente a una brecha importante respecto a economías desarrolladas, ya que, de acuerdo con la UNCTAD, el índice del comercio electrónico en las economías desarrolladas es de un 85,59 mientras en Colombia aparece 25 puntos por debajo con 60,5 (UNCTAD, 2019).

Sin embargo, se viene haciendo un muy buen trabajo para el desarrollo y crecimiento de esta participación del comercio electrónico. Esto se evidencia en algunas cifras

del sector nacional, donde se reconocen 34 millones de usuarios activos en redes sociales en el país, brindando una gran oportunidad de generar y realizar transacciones a través de estas redes. Esto se viene trabajando desde CredibanCo y la industria para lograr que las interacciones realizadas en redes sociales terminen con la transacción de una compra o servicio, teniendo en cuenta el gran peso económico que ha representado, ya que las transacciones digitales en Colombia representaron 8,5% del PIB nacional en el 2018, mientras que en el año 2016 tan solo era el 4,7%, evidenciando un gran crecimiento en tan solo dos años.

A su vez, el comercio electrónico ha tenido un crecimiento exponencial con un 64% entre el año 2015 y 2018, observando por primera vez que las transacciones financieras realizadas a través de internet (3.151M) superaron a las realizadas en oficinas (551M). Este es un dato sorprendente teniendo en cuenta que la cultura colombiana está mayormente enfocada a realizar trámites bancarios de manera presencial.

Se espera de esta manera que para el año 2021 las ventas de retail de e-commerce en Colombia superarán USD \$10.000M. Esta proyección se realiza al verse un crecimiento importante en todas las pasarelas de pago, con un aumento alrededor del 53%, permitiendo que cada vez se acceda más a estos pagos electrónicos. Además, aparecen formatos de depósitos electrónicos económicos que también han venido creciendo en número de usuarios, como es el caso de Nequi con un crecimiento del 190%, y desde el 2018 se vienen adoptando estas nuevas formas de pago. Por otro lado, Colombia ocupa el cuarto lugar de implementación de pagos contactless, tecnología en donde solamente al acercar el medio de pago (la tarjeta débito o crédito) al dispositivo de pago (datáfono) se completa la transacción sin necesidad de digitar el pin o de colocar los cuatro últimos números de la tarjeta. Esto permite hacer compras mucho más rápidas y seguras.

Comercio electrónico durante las medidas de aislamiento

Durante este proceso de aislamiento y medidas de bioseguridad se ha visto una oportunidad increíble para el comercio electrónico con un aumento del 150% en las ventas a través de internet por medio del pago digital. Dentro de este porcentaje se encuentran distintos productos que mayor crecimiento han tenido dentro de la categoría de pagos digitales, los cuales están principalmente asociados a las tendencias que surgieron dentro de lo que se conoce actualmente como "la nueva normalidad". En primer lugar, se reconoce una tendencia significativa en sectores ligados al cuidado del aspecto físico y de la salud, donde se encuentran los deportes con un crecimiento del 86.5%, seguido por el retail con un crecimiento del 52.9%, la salud (donde se incluyen las farmacias y centros médicos) con un 38% y la tecnología, con la adaptación a todas las nuevas formas de comunicación, con un crecimiento importante de casi el 27%.

Además, se evidencia una oportunidad importante en el mercado para las Mipymes. En primer lugar, se encuentran las microempresas, de las cuales el 31% hoy en día tienen una presencia activa en internet por medio de páginas web, redes sociales o haciendo pautas de manera digital, aunque tan solo el 33% de estas microempresas está utilizando medios de pago electrónico. Esto podría representar una gran oportunidad para aumentar las tasas de conversión en venta utilizando la presencia que están teniendo en estos canales. Por otro lado, la pequeña empresa está teniendo una presencia en internet del 58% y tan solo el 57% de ese porcentaje está haciendo uso de medios de pago electrónicos, y aunque tiene una mayor presencia e implementación de pagos digitales que la microempresa, aún tiene la oportunidad de seguir creciendo. Por último, está la mediana empresa con una presencia marcada del 67%, pero tan sólo un 52% haciendo uso de los pagos electrónicos. Esto demuestra que a pesar de que se está desarrollando una mayor conciencia frente a la importancia de tener presencia en medios digitales, falta cerrar el ciclo con esta tasa de conversión y poder aumentar el ratio en las ventas por medio de pagos electrónicos.

Cadena de valor para las ventas en línea

Para establecer la cadena de valor en las ventas que se manejan en línea e identificar qué requiere una Mipyme para poder empezar con el proceso de venta digital se realiza la propuesta de seis grandes etapas.

La primera etapa es el acceso, en donde se brinda información al usuario en el marketplace o redes sociales, poniendo a su disposición los productos y servicios que se están comercializando, el catálogo de productos y las especificaciones según la categoría (por ejemplo, talla, color). Luego viene la elección, una etapa donde el comprador profundiza en las características, términos y condiciones del bien o servicio de su interés e inicia a compararlo frente a diversas opciones en el mercado existente. Este es un punto importante, ya que el usuario tiene la capacidad de comparar en tiempo real el mismo producto frente a las diferentes opciones respecto a precios, garantías y demás. De aquí la relevancia de brindarle al usuario toda la información necesaria para tomar la decisión y que además tenga preferencia por el producto de esta Mipyme.

Sigue entonces la gestión de pagos, siendo el intercambio económico de modalidades de pago y la seguridad que esto requiere, logrando que el nuevo cliente pueda tener la experiencia de pago de manera segura y accesible. En este punto aparece CredibanCo ofreciendo diversas pasarelas de pago electrónico, siendo la conexión entre los compradores y los comercios.

Por otro lado, está la logística de entrega, la cual es la coordinación de actividades para garantizar la entrega del bien o servicio una vez se completa la transacción. Un error común es suponer que la relación con el cliente acaba con el pago. Sin embargo, es la parte logística la garantía de entrega del producto ofrecido. Esto se puede

realizar de forma directa por canales propios o a través de un operador logístico que alcance la cobertura a la cual se quiere llegar. Luego, la postventa representa el acompañamiento posterior al proceso de venta, con la resolución de dudas, atención a posibles quejas o reclamos.

Es importante tener en cuenta que dependiendo de la calidad del servicio postventa se podrá cerrar el ciclo con la etapa de recompra, la gestión de información para conocimiento del cliente y motivar nuevas interacciones, iniciando nuevamente el proceso con esta cadena con la información que entregan los medios de pago electrónicos acerca del cliente para poder ofrecerle soluciones y herramientas acordes a sus hábitos de consumo.

Generación de valor en el proceso de venta

Desde la industria de medios de pago se ha observado una evolución en la generación de valor al proceso de compra gracias a la información, modelos de analítica y machine learning que permiten segmentar, generar modelos predictivos y persuadir al comprador de acuerdo con sus preferencias y hábitos de consumo. Esta información es quizá uno de los aportes más significativos que han tenido los medios de pago electrónicos, en un punto donde estos datos se conocen como el nuevo oro, ya que le permite al empresario llegar a los clientes de manera más asertiva, pasando de la experiencia de compra tradicional a una experiencia de compra auto asistida con una unificación de tecnologías digitales como kioscos y vending machines en los comercios, experiencia de compra digital a través de las entidades financieras con la entrega de billeteras digitales, pagos online con el enrolamiento de tarjetas y pagos fáciles y seguros, y la opción de pago contra entrega, recomendable cuando hasta ahora se está empezando a desarrollar un vínculo de confianza entre el comprador y el comercio, ofreciendo soluciones muy interesantes para esta modalidad.

Por último, la experiencia de compra mediante débito automático para los comercios que manejan una recurrencia, integración del internet de las cosas (el cual está tomando mucha fuerza a nivel mundial y un progresivo aumento en Colombia), y logística de entrega “instantánea”.

¿Qué se espera?

En primer lugar, como se estableció anteriormente, la experiencia que se le otorgue al usuario gracias a la información es el nuevo oro. A medida que se expande el universo de los pagos electrónicos y hay una gran oferta de precios en el mercado, la experiencia de los clientes se convierte en el principal diferencial competitivo al lograr crear experiencias sin fricción, donde el cliente pueda adquirir sus productos y servicios de forma transparente y segura. Al tener diferentes puntos de contacto se tienen distintas oportunidades de garantizar una mejor tasa de conversión.

En segundo lugar, el mobile payments se ha consolidado como la principal herramienta debido a la hiperconexión existente a los medios digitales, convirtiéndose en potenciales clientes de bienes y servicios que encuentran a la distancia de un click en tiempo real, dando la oportunidad de generar interés en un solo mensaje y aumentando la importancia de que las Mipymes tengan una estrategia de marketing digital. Estos avances posibilitan que las compañías de servicios de pago proporcionen experiencias más valiosas, centradas en el consumidor, con recompensas inmediatas, alertas proactivas de saldos y más. Se estima que el 64% de los consumidores planea utilizar una mobile wallet en el año 2020, cifra que actualmente ronda el 46%.

¿Cómo identificar las mejores herramientas para mi negocio?

Es importante reconocer que ninguna empresa es igual, aun cuando venda productos o servicios similares, ya que se tienen necesidades puntuales según el mercado al que atiende, la cobertura que maneja, los canales de venta que implementa, la estrategia de mercadeo o si tiene puntos de venta físicos o maneja únicamente estrategias digitales. Es por esto que más allá de contar con una solución o portafolio de productos, es necesario analizar las necesidades de la Mipyme para entender su enfoque y punto de partida. Si es e-commerce a través de una aplicación; pagos asistidos a través de un call center, línea telefónica o un chat; soluciones de recaudo para aquellas empresas que tengan una base de clientes que realicen pagos frecuentes y requieren un recaudo con periodicidad; o si es una empresa que se quiere enfocar en el social o media commerce para trabajar en las redes sociales para vender a través de whatsapp o comercializar a través de Instagram o facebook.

Es importante reconocer que estas soluciones no son excluyentes, puesto que una empresa puede hacer uso de varias o incluso todas estas herramientas. Eso depende de su estrategia comercial y si quiere empezar a trabajar y gestionar estos canales, ya que contrario a lo que comúnmente se piensa, tener estos canales no es únicamente empezar a vender en redes. Al contrario, se debe gestionar una estrategia de marketing digital de la misma manera que si se abriera un punto de venta físico; se debe llevar tráfico a este nuevo punto. Los clientes deben tener conocimiento de la existencia de este punto y así sea digital se tienen que dar a conocer las soluciones que ofrece. Entonces aparecen diversas alternativas, las cuales se enlistan a continuación:

Link de pagos a través de redes sociales: solución para recibir los pagos de ventas sin necesidad de una página web. Este link se puede generar a través de internet y enviarlo a los clientes vía SMS, mail o compartirlo a través de redes sociales. Este link conducirá al comprador a un formulario que recoge la información del usuario de manera totalmente segura, ya que estos datos no son almacenados por la Mipyme, sino que son procesados mediante CredibanCo bajo todos los protocolos de seguridad, y posteriormente se finaliza el pago en línea en cualquier lugar y momento.

Además, el comercio podrá consultar en un panel administrativo el estado de todas las órdenes que se están gestionando, entregando información pertinente para que la Mipyme realice un cerco y estudio de mercado objetivo.

Botón de pagos: servicio que permite recibir en línea y de manera segura los pagos de los clientes a través de una página web, con tarjetas crédito, débito o con PSE. Un ingeniero desarrolla el botón o formulario de pagos en la página web o le otorga los manuales de integración al comercio. El proceso empieza cuando el cliente accede a la página web para realizar una compra y paga desde la comodidad de su casa. Mediante esta solución se permite el aumento de la tasa de conversión y ventas online. De igual manera, se puede consultar en el panel el estado de las órdenes gestionadas.

Tienda virtual: es una plataforma tecnológica que conecta un negocio con miles de usuarios, quienes a través de un móvil, tablet o laptop están buscando productos o servicios en cualquier ciudad o municipio de Colombia. Este sistema es una herramienta de e-commerce y marketing digital que mejora la visibilidad del sitio web haciéndolo mucho más competitivo en Internet, el cual incluye la página web, carrito de compras y botón de pagos.

Estas tiendas virtuales permiten manejar diferentes monedas e idiomas; además es importante asegurarse de que el comercio tenga su propio dominio registrado, para empezar a hacer visible su marca y para que los empiecen a conocer; generan una solución adaptable a todos los dispositivos; e importante hacer un Picking Control, es decir, un sistema de control para el alistamiento de todos los pedidos para empezar a hacer controles de operación y canales de venta.

Una oportunidad en el delivery

Es importante reconocer todos los cambios que ha traído la llegada del Covid-19, pues los gobiernos y comercios se están transformando hacia el medio digital. Una de las nuevas oportunidades para las empresas que han surgido está relacionada con el deseo por parte de sus clientes de que sus necesidades sean cubiertas desde sus casas. Por esto es necesario hacer énfasis en el proceso de delivery, el cual se ha convertido en una necesidad básica. Para que este proceso sea exitoso, no se debe abandonar al cliente tras haber realizado el cobro en la tarjeta, pues en este punto sólo se ha completado la transacción financiera, más no se ha culminado la experiencia del comprador. No pueden permitirse fallas en la gestión de un envío, dado que es parte fundamental de la experiencia de compra de los clientes y un factor determinante en la recompra por parte de ellos.

La oportunidad en Colombia para los domicilios es bastante alta. Antes de la llegada del Covid-19, CredibanCo tenía el 85% de sus 335.000 puntos de acceso a nivel na-

cional activos haciendo compras. Sin embargo, a inicios del confinamiento se alcanzaron niveles de 28% de activación. Aquellos que se mantuvieron activos lo lograron mediante canales de respuesta y atención al cliente, atendiendo los domicilios o a través de soluciones e-commerce. Progresivamente ha crecido este porcentaje de activación, actualmente encontrando cifras del 65%; y aunque no se ha llegado a los niveles de antes de la pandemia, se ha encontrado cómo las Mipymes y, a nivel general, las empresas han venido entendiendo que esta transformación digital llegó para quedarse, adoptando continuamente estas tecnologías.

Etapas del proceso de vinculación para recibir medios electrónicos de pago

Es importante entender los diferentes actores involucrados en el proceso de vinculación. En primer lugar, se realiza desde el lado comercial un asesoramiento al comercio a través del banco, CredibanCo o diferentes gremios, buscando entender las necesidades del comercio y reconocer las soluciones que requieren. Luego de este primer acercamiento se debe llevar a cabo el proceso con el banco, el cual permitirá la apertura de una cuenta de ahorros o una cuenta corriente, donde se recibirán los pagos electrónicos con unos costos financieros definidos por el banco a través de las comisiones de adquirencia. Luego aparece Incocredito, entidad que permite hacer la validación de riesgo y asigna el ID a la industria para que pueda recibir el código único que lo identifica en el sistema de medios y así poder empezar a recibir pagos electrónicos. Es importante recordarles a las Mipymes que cuando se establecen puntos de venta físicos y online se deben generar dos códigos únicos. Posteriormente entra CredibanCo a hacer la asignación del medio de acceso para vincularlo a la red, el cual puede ser un datáfono o una solución digital. Además, aparecen otras empresas como Redco, la cual es una fusión entre Fenalco y CredibanCo, naciendo como una figura de agregación que facilita el proceso al cliente y entrega valores agregados para rentabilizar el comercio.

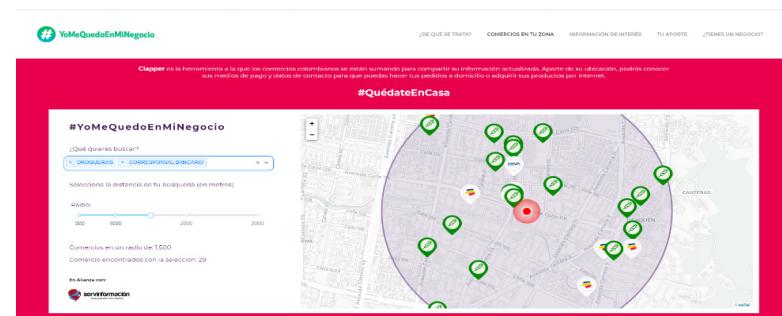
#YoMeQuedoEnMiNegocio

Herramienta que nace a partir del Covid-19 para apoyar a los comercios que no tenían vinculadas soluciones digitales y son necesarias durante la coyuntura actual para la activación de la economía nacional. De esta manera los comercios podrían empezar a gestionar a través de las diferentes soluciones, acompañándolos y aportando en la digitalización y crecimiento de los medios de pago, además de sumar diferentes actores y aliados para la transformación total de las Mipymes, conectando a los compradores con los vendedores.

Mediante esta iniciativa se ha realizado un análisis de la cambiante información en los hábitos de consumo para ofrecer de esta manera datos verídicos durante esta época de incertidumbre y a su vez brindar las mejores soluciones a los comercios,

especialmente a aquellos que se encuentran en zonas donde el comercio aún es improductivo.

Entonces se crea una herramienta a partir de la georreferenciación, donde se le indica a los usuarios todos los comercios que se encuentran alrededor de él, incentivando las compras de los consumidores y solucionando dos aspectos importantes: en primer lugar, el gran número de comercios que se encontraban afectados, y en segundo lugar, la incertidumbre del mercado que está interesado en comprar, pero no tiene conocimiento de los comercios que pueden suplir sus necesidades.



Página Yo me quedo en mi negocio

Gracias a esto se crea Clapper, incluido dentro de la estrategia de Yo me quedo en mi negocio, en donde el usuario final no sólo puede identificar aquellos negocios cerca a su localización, sino que además podrá acceder a la información del comercio como medios de contacto, página web, métodos de pago que manejan y los servicios que ofrecen. De esta manera se ha logrado acompañar a más de 240.000 comercios y se han recibido más de 18.000 leads con productos de interés. Así mismo, se han entregado más de 7.000 productos, además de gestionar un poco más de 516.000 transacciones marginales dentro de todo este proceso, representando un aporte importante para los comercios. También se están habilitando otras soluciones, como los datafonos con tecnología NFC, la cual permite hacer el pago con tan sólo acercar el medio de pago al dispositivo, haciéndolo a través de las billeteras móviles. Existen tecnologías y soluciones que garantizan la seguridad de los procedimientos y una analítica avanzada que busca asegurar la experiencia del comercio y del consumidor, la capacidad para responder en tiempo virtual e identificar las necesidades únicas, según las características del comercio.

Cada comercio puede requerir una o varias soluciones de medios de pago electrónico. Ellas no son excluyentes. Depende de la estrategia que se quiera implementar, de la experiencia que se quiere llevar a los clientes finales, de los canales de venta, de la visión a corto y mediano plazo, del alcance geográfico. En fin, los medios de pagos electrónicos son una solución a la medida del comercio.

Compras públicas a Mipymes

Ernesto Ortiz Díaz

Abogado asociado de Medellín & Durán Abogados

Este documento tiene como propósito presentar las herramientas de la legislación colombiana para promover la participación de las Mipymes en los procesos contractuales del Estado colombiano.

Así pues, este documento tendrá la siguiente estructura:

1. Promoción y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa – Mipyme.
2. Ventajas que tienen las Mipymes en los procesos de contratación pública: a) Convocatorias limitadas a Mipymes. b) Factores de desempate.

1. Promoción y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa – Mipyme.

La importancia de la contratación pública en la economía nacional es fundamental, ya que al ser el Estado es el principal contratante del país. La adquisición de bienes y servicios por parte de entidades estatales representa aproximadamente 13% del PIB, es decir, cerca de 110 billones de pesos y el 36% del gasto del gobierno, de acuerdo a información de la agencia Colombia Compra Eficiente:²⁹

“Estas cifras demuestran la importancia que tiene el Estado como actor económico y permiten visualizar la gran oportunidad que representa para los empresarios colombianos contratar con el Estado, toda vez que esta actividad genera una fuente de ingresos y una posibilidad de crecimiento empresarial.”

Es de resaltar que el Estado colombiano es el mayor comprador de bienes y servicios del mercado y de la compra pública, lo que genera sin duda alguna una gran oportunidad de negocio de relevancia para las micro, pequeñas y medianas empresas. Bajo esta premisa, en la actualidad cerca del 40% de los contratos públicos son realizados con las Mipymes.

En esta misma línea de argumentación, es necesario acudir al principio de planeación, configurando así la responsabilidad a la entidad estatal en la estructuración de sus procesos de contratación y las exigencias o requisitos técnicos mínimos que consideren pertinentes para la escogencia del contratista y el cumplimiento de su

²⁹ Guía para promover la participación de las Mipymes en los procesos de compra pública.

necesidad.

En este orden de ideas, a la entidad estatal contratante le está permitido incorporar en los pliegos de condiciones criterios que otorguen puntaje con el objetivo de incentivar la participación de las Mipymes.

Como es evidente, la entidad estatal cumple importantes propósitos: el de dar cumplimiento a los principios que rigen la contratación estatal, como lo son la objetividad, satisfacer la necesidad de la entidad estatal, establecer criterios de selección de acuerdo a un análisis y estudios previos del sector realizado para el proceso de contratación y a su vez podrá otorgar puntaje a quienes ofrezcan condiciones que favorezcan determinados sectores de la economía, promoviendo de esta manera el empleo local y el acceso de las Mipymes al Sistema de Compra Pública, cumpliendo a su vez acciones de inclusión, fundamentados en el deber del Estado de incentivar la participación de todos los sectores de la población en el Sistema de Compra Pública y de proteger el interés general.

La política estatal de fortalecimiento y apoyo a las Mipymes está sustentada en la Ley 590 de 2000, “Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas”, y la Ley 905 de 2004 “Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre la promoción del desarrollo de las Mipymes Colombianas”.

Ahora bien, el gobierno nacional expidió el Decreto 957 de 2019, mediante el cual se establece una nueva clasificación del tamaño empresarial basada en el criterio único de ingresos por actividades ordinarias.

A la fecha, las empresas en Colombia se han clasificado por medio de las variables “Número de empleados” y “Volumen de activos”. Con la implementación del Decreto 957 de 2019 se verificará mediante los ingresos como único criterio y se definen rangos de clasificación para tres macro sectores económicos: manufacturas, servicios y comercio.

2. Ventajas que tienen las Mipymes en los procesos de contratación pública.

Dentro de las normas que regulan la contratación pública se han incluido algunas medidas para promover el acceso de las Mipymes a las compras públicas, así como otras que buscan promover la industria nacional.

En este sentido, existen disposiciones claras dentro de las Leyes 590 de 2000, 816 de 2003, 1150 de 2007, el Decreto 1510 de 2013 y el Decreto 1082 de 2015 que promueven acciones específicas a favor de la Mipymes. Sin embargo, a través del

Decreto 1082 de 2015, el Gobierno Nacional adoptó medidas para incentivar la contratación pública. Dentro de estas medidas sobresalen las siguientes:

a. Convocatorias limitadas a Mipymes:

Con el fin de incentivar su desarrollo y promover la creación de empresa como instrumento adecuado para generar empleo e incentivar la economía nacional, de acuerdo con el artículo 2.2.1.2.4.2.2 del Decreto 1082 de 2015, las entidades estatales deberán limitar a Mipymes nacionales la convocatoria del proceso de contratación que adelanten bajo las siguientes modalidades: *1. Licitación pública. 2. Selección abreviada. 3. Concurso de méritos.* Dicha limitación podrá llevarse a cabo cuando se cumplan las siguientes condiciones:

- I. Que el valor del proceso de contratación sea menor a US\$125.000, es decir \$480.071.415.38.
- II. Que por lo menos tres Mipymes nacionales soliciten a la entidad estatal limitar la convocatoria a estos tamaños empresariales en el plazo previsto entre la publicación de los estudios y documentos previos y un día hábil antes de la apertura del Proceso de Contratación.
- III. Que la Mipyme acredite que tiene mínimo un año de existencia.

Así mismo, las entidades estatales podrán limitar el proceso de contratación a Mipymes nacionales domiciliadas en los departamentos o municipios en donde se va a ejecutar el contrato, siempre y cuando mínimo tres Mipymes acrediten su domicilio en el departamento o municipio donde el contrato será ejecutado y manifiesten su interés en limitar la convocatoria por lo menos un día hábil antes de la apertura del Proceso de Contratación.

Una vez verificados los requisitos anteriores, la entidad deberá proceder a emitir el acto de apertura del proceso en el que se señalará que el proceso de contratación está limitado a Mipymes nacionales y de acuerdo con lo anterior las entidades estatales deberán aceptar únicamente las ofertas presentadas por las Mipymes, por los consorcios o uniones temporales formados exclusivamente por Mipymes y promesas de sociedad futura suscritas por Mipymes.

b. Factores de desempate:

El Decreto 1082 de 2015 en su artículo 2.2.1.1.2.2.9 establece unas reglas sucesivas y excluyentes que debe aplicar la entidad estatal contratante, como se señala a continuación:

- I. Se aplicará en los procesos distintos a los de mínima cuantía, cuando dos o más ofertas resulten empatadas.
- II. Si persiste el empate una vez la entidad estatal ha preferido la oferta con mayor

puntaje en los factores de calificación de manera sucesiva y la de bienes o servicios nacionales, debe preferir la oferta presentada por una Mipyme o consorcio, unión temporal o promesa de sociedad futura constituida exclusivamente por Mipymes.

- III. Sin embargo, cuando el empate es entre una Mipyme nacional y un consorcio, unión temporal o promesa de sociedad futura conformado en su totalidad por Mipymes nacionales, se debe aplicar el factor de desempate del numeral 4 y no el numeral 3 del artículo 2.2.1.1.2.2.9 del Decreto 1082 de 2015 y, por tanto, dar aplicación al criterio de desempate según el cual se prefiere al proponente que tenga el diez por ciento de su nómina en condiciones de discapacidad. Si la oferta es presentada por un consorcio, unión temporal o promesa de sociedad futura, el integrante del oferente que acredite que el diez por ciento de su nómina está en condición de discapacidad en los términos del presente numeral, debe tener una participación de por lo menos el veinticinco por ciento en el consorcio, unión temporal o promesa de sociedad futura y aportar mínimo el veinticinco por ciento de la experiencia acreditada en la oferta.

De igual forma, es preciso indicar que a pesar de que se restringe la participación única y exclusivamente a Mipymes, los demás elementos de procedimiento contractual continúan siendo los mismos, claro está, según la modalidad de selección utilizada, es decir, se surten las etapas de observación al proyecto de pliego de condiciones, respuesta a las observaciones, publicación de pliegos de condiciones definitivos, cierre y recepción de propuestas, evaluación de las propuestas y verificación de requisitos habilitantes, traslado de la evaluación y verificación de requisitos habilitantes y adjudicación.

En cuanto a los pronunciamientos del Consejo de Estado en referencia a la contratación pública, es preciso referirnos al artículo 32 de la Ley 1450 de 2011:

ARTÍCULO 32. PROMOCIÓN DEL DESARROLLO EN LA CONTRATACIÓN PÚBLICA. El artículo 12 de la Ley 1150 de 2007 quedará así:

“De conformidad con lo dispuesto en los artículos 13, 333 y 334 de la Constitución Política, el Gobierno Nacional definirá las condiciones y los montos de acuerdo con los compromisos internacionales vigentes, para que en desarrollo de los procesos de selección, las entidades estatales adopten en beneficio de las Mipymes, convocatorias limitadas a estas en las que, previo a la Resolución de apertura del proceso respectivo, se haya manifestado el interés del número plural de Mipymes que haya sido determinado en el reglamento.

Asimismo, el reglamento podrá establecer condiciones preferenciales en favor de la oferta de bienes y servicios producidos por las Mipymes, respetando los montos y las condiciones contenidas en los compromisos internacionales vigentes.

En todo caso, se deberá garantizar la satisfacción de las condiciones técnicas y económicas requeridas en la contratación y realizarse la selección de acuerdo con las modalidades de selección a las que se refiere el Estatuto General de Contratación de la Administración Pública.

De igual forma, en los pliegos de condiciones las entidades estatales, dispondrán de mecanismos que fomenten en la ejecución de los contratos estatales la provisión de bienes y servicios por población en pobreza extrema, desplazados por la violencia, personas en proceso de reintegración y sujetos de especial protección constitucional en las condiciones que señale el reglamento; siempre que se garanticen las condiciones de calidad y cumplimiento del objeto contractual".

Continuando con el hilo conductor, la sección tercera del Consejo de Estado, sala de lo Contencioso Administrativo en Sentencia 2011-00012 de 23 de octubre de 2013, se pronunció sobre los antecedentes de la norma mencionada y afirmó lo siguiente:

"El artículo 32 de la Ley Ley 1450 de 2011 autorizó a las entidades estatales sometidas al estatuto de la contratación administrativa a incluir en los pliegos de condiciones beneficios a favor de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), de acuerdo con el reglamento. Los privilegios estarán destinados a fomentar la provisión de obras, bienes, servicios y mano de obra local o departamental, cuyo valor no exceda de 750 salarios mínimos legales mensuales vigentes." (...).

"Tal y como se evidencia en los antecedentes legislativos del artículo 32 de la Ley 1450 de 2011, el objetivo de esa medida fue promover la contratación con las pequeñas y medianas empresas para hacerlas más competitivas y fortalecer su desarrollo. Así, en la exposición de motivos de uno de los proyectos de ley se explicó que con las modificaciones puntuales del estatuto de la contratación se pretendía asegurar la vigencia de los principios constitucionales de la función pública y en especial el de igualdad material de acceso a la contratación administrativa."

Dicho pronunciamiento se identifica como una medida de discriminación positiva, que tiende a favorecer a los proponentes, singulares o plurales, que como consecuencia se identifiquen como micro, pequeñas, o medianas empresas y que dicha acción afirmativa tiene por finalidad favorecer la contratación de Mipymes por parte de las entidades del Estado y, de esa forma, promover el desarrollo de las mismas.

De igual modo, vemos esta aplicación y favorabilidad de la ley, bajo el entendimiento y aplicación en un caso hipotético en el que las ofertas se mantengan en empate, es decir, que se encuentren en igualdad de condiciones, se escogerá y dará prevalencia a la oferta de bienes o servicios nacionales frente a la oferta de bienes o servicios extranjeros y, si aun así persiste el empate, se privilegia a la Mipyme nacional que sea proponente singular o al proponente plural conformado únicamente por Mipymes.

El Consejo de Estado, Sección Tercera, Sentencia 11001032600020110001800 (40743) del 23 de mayo de 2012, Consejero Ponente Enrique Gil, señala lo siguiente referente a la preferencia a las Mipymes nacionales como factor de desempate en los procesos de Contratación Estatal:

"Se trata entonces del fomento de empresas que por su tamaño o capacidad económica no podrían competir en condiciones de igualdad con aquellas industrias que se caracterizan por tener a su disposición amplios recursos tanto materiales como humanos. Por este motivo, el legislador fija parámetros para que pequeñas unidades de explotación económica sean viables dentro de un esquema de libre competencia, ya que del desarrollo de las mismas depende el mejoramiento de la calidad de vida de la población no sólo de sus propietarios sino de la sociedad en general al contar con mayores oportunidades de empleo. Así mismo, se potencializan las regiones, se integran nuevos sectores económicos, se genera crecimiento económico al existir una pluralidad de iniciativas y se aprovechan capitales que, aunque modestos, son significativos."

Por un lado, el alto tribunal concluyó que no imponía un trato discriminatorio directo ni indirecto que excluyera a los proponentes que no tuvieran la condición de Mipymes.

De igual manera, se señaló que, aunque existía un trato diferencial, el criterio utilizado era una acción afirmativa, debido a que las Mipymes no tienen la misma posición que las industrias con un gran capital financiero y humano.

Según el fallo, "es válida la inclusión de criterios de diferenciación positiva en desarrollo de normas legales cuando en ella se pretende fortalecer la competitividad de las empresas nacionales".

Por último, se reitera, como se expuso con anterioridad, la obligatoriedad de las entidades estatales de garantizar la participación de los oferentes de bienes y servicios de origen nacional, en condiciones competitivas de calidad, oportunidad y precio, sin que esto conduzca a desconocer el procedimiento de selección objetiva. Por ende, en cumplimiento de esta regla, cuando varios proponentes se encuentren en un plano de igualdad para contratar, debe preferirse a aquel que oferte bienes y servicios de origen nacional, siempre y cuando se aseguren los estándares de calidad y cumplimiento contractual exigidos.

Revisoría fiscal, auditoría, control interno

Humberto González Morales

Director de auditoría de Amézquita & Cia

El cargo de revisor fiscal, por disposiciones legales en Colombia, está restringido a profesionales que acreditan el título de contador público. Por esta razón y con el fin de contar con elementos de juicio adicionales que permitan comprender de mejor forma la institución de la revisoría fiscal, haremos una breve referencia sobre la figura del citado profesional.

Contador público

El contador público es una persona natural, con tarjeta profesional, e inscrito en la Junta Central de Contadores.

Está facultado para dar fe pública sobre hechos del ámbito de su profesión, dictaminar los estados financieros y realizar actividades relacionadas con la ciencia contable.

Debe observar las normas de ética, normas de auditoría generalmente aceptadas y las demás normas legales que le resulten pertinentes.

Tiene la función privativa de expresar dictamen profesional independiente o emitir certificaciones sobre estados financieros.

En desarrollo de su función debe velar porque el registro e información contable se fundamenten en los principios de contabilidad generalmente aceptados – PCGA.

El contador público puede formar sociedades de contadores públicos, las cuales deben acreditar como requisito que el 80% o más de los socios sean contadores públicos. Esta limitante aplica para la cantidad de socios y no se extiende al porcentaje de la propiedad accionaria.

Para la profesión contable son de vital importancia la Junta Central de Contadores, el Tribunal Disciplinario encargado de evaluar e imponer sanciones al contador público por irregularidades en su actuación, el Consejo Técnico de Contaduría Pública (organismo de normalización técnica de normas contables, de información financiera y de aseguramiento de la información, encargado, entre otras labores, de emitir conceptos para orientar la actuación del contador público).

El contador público y la fe pública

El contador público está facultado para dar fe pública sobre los hechos del ámbito de su profesión. Por tanto, en los estados financieros y certificaciones que suscriba, su firma hará presumir, salvo prueba en contrario, lo siguiente:

- El acto se ajusta a los requisitos legales.
- El acto se ajusta a los estatutos.
- Las cifras fueron tomadas de libros de contabilidad.
- Los libros de contabilidad se ajustan a las normas legales.
- Se refleja fielmente la situación financiera.

En este orden de ideas, podemos afirmar que la fe pública en cabeza del contador público brinda confianza a terceros, facilita la realización de los negocios y contribuye al desarrollo de la economía y de los mercados.

Exigencia de la firma del contador público

En la legislación colombiana se exige la firma del contador público cuando las organizaciones o personas superan cuantías en activos, ingresos, patrimonio o importe de préstamos que soliciten.

También observamos la costumbre de requerir, de manera adicional a lo estipulado en la ley, la firma del contador público con el fin de depositar confianza en la información. En este caso, la actuación del profesional surge como consecuencia del acuerdo entre las partes, o la adhesión de una de las mismas como requisito con el fin de participar en negocios.

Para efectos ilustrativos, citamos los casos en que se requiere por ley la firma de un contador público:

Requisito	Actuación
Activos brutos y/o ingresos brutos año anterior => 5.000 SMLMV. (\$4.389.010.000 en 2020)	Certificar y dictaminar estados financieros de personas jurídicas
Solicitan financiación > = 3.000 SMLMV ante entidades de crédito (\$2.633.406.000 en 2020)	Certificar y dictaminar estados financieros de personas naturales
Obligados a llevar libros de contabilidad con patrimonio o ingresos brutos al último día del año anterior > 100.000 UVT (\$3.427.000.000 en 2020)	Firmar declaraciones tributarias

Revisoría fiscal

La revisoría fiscal es un órgano de fiscalización y de interés para la comunidad, en razón a la confianza que genera el ejercicio de sus funciones a las partes interesadas de una organización, conocidos como stakeholders. Tal es el caso de propietarios, inversionistas, acreedores y el gobierno, entre otros.

La revisoría fiscal debe ser ejercida por un contador público, persona natural, aun cuando se puede elegir para el cargo una sociedad de contadores, quien deberá designar a un contador público para ejercer el cargo.

El revisor fiscal puede actuar simultáneamente en máximo cinco sociedades por acciones, limitante que incluye en su cuenta a sociedades por acciones simplificadas, SAS.

Para efectos de oponibilidad ante terceros, la elección del revisor fiscal y la designación de los contadores públicos para el cargo deben ser registradas en la cámara de comercio del domicilio de la organización.

La figura de la revisoría fiscal se encuentra regulada y citada en gran cantidad de normas. Citamos, a manera de ejemplo, el Código Comercio, la Ley 43 de 1990, la Ley 1314 de 2009 y el D.R. 302 de 2015.

Obligados a tener revisor fiscal

En atención a las normas legales vigentes, se debe contar con revisoría fiscal en los siguientes casos:

- Sociedades comerciales con activos brutos en el año anterior => 5.000 SMLMV, (\$4.389.010.000 en 2020), y/o ingresos brutos en el año anterior => 3.000 SMLMV, (\$2.633.406.000 en 2020).
- Sociedades por acciones.
- Sucursales de compañías extranjeras.
- Sociedades en las que los socios excluidos de la administración lo decidan con el voto de al menos 20% del capital.

Al margen de la obligación legal, una organización puede optar por contar de manear voluntaria con la revisoría fiscal.

Elección del revisor fiscal

El revisor fiscal es elegido por la asamblea o Junta de Socios, con la mayoría absoluta de los votos presentes. En este proceso, debemos realizar dicha medición a partir

del porcentaje de participación del capital representado en la reunión. Por ejemplo, en una asamblea donde participan veinte accionistas, si uno de ellos representa más del 50% podrá con su voto elegir al revisor fiscal, al margen de la votación en sentido contrario de los diecinueve restantes.

Período del revisor fiscal

Según legislación vigente, el período del revisor fiscal será igual al de la Junta Directiva o al tiempo definido en los estatutos por la organización. Sin embargo, este puede ser removido del cargo en cualquier momento.

Existe recomendación a nivel de Gobierno Corporativo para rotar el revisor fiscal cuando acredita un periodo importante en el cargo, por ejemplo, podría ser de diez años. En Colombia no hay una norma que haya adoptado dicha recomendación y, en los casos en que se ha elegido a una sociedad de contadores, se adopta como política rotar en forma periódica el socio y/o gerente asignado al equipo de auditoría, conforme a lo requerido en las normas internacionales de auditoría y al estándar de calidad para una firma, procurando mantener el conocimiento del negocio al interior del equipo.

Responsabilidad del revisor fiscal

En general podemos afirmar que el revisor fiscal responde por los perjuicios que genere a la sociedad, sus accionistas o terceros interesados en la misma, como consecuencia de negligencia o dolo en el cumplimiento de sus funciones.

Así las cosas, el revisor fiscal está expuesto a sanciones con efectos en lo civil, penal y disciplinario. Por ejemplo, el autorizar balances o rendir informes a la asamblea con inexactitud grave configura falsedad en documento privado con sanciones que oscilan en prisión de 1 a 6 años, la interdicción temporal o definitiva para ejercer el cargo o la sanción disciplinaria que imponga la Junta Central de Contadores.

Reserva del revisor fiscal

La revisoría fiscal debe mantener reserva completa sobre los hechos que conoce durante el ejercicio del cargo. No obstante, el secreto profesional no le impide denunciar o comunicar en los términos de la ley y ante las autoridades penales, disciplinarias y administrativas, los actos de corrupción, así como la presunta realización de un delito contra la administración pública, un delito contra el orden económico y social, o un delito contra el patrimonio económico que haya detectado en el ejercicio de su cargo.

Las denuncias se deben presentar dentro de los seis meses siguientes al momento en que el revisor fiscal hubiere tenido conocimiento de los hechos.

Igualmente, dichos eventos serán informados a los órganos sociales y de administración de la sociedad.

Dependencia del revisor fiscal

El revisor fiscal es elegido por el máximo órgano de la entidad y en desarrollo de su rol debe mantener su independencia y objetividad. Bajo este contexto, mal podría depender administrativamente de otro cargo u órgano social.

La revisoría fiscal mantiene comunicación con la dirección y el gobierno de la entidad, lo cual no implica dependencia para con estos.

Finalmente podemos inferir que la revisoría fiscal debe presentarse como apoyo de la asamblea en el organigrama de la entidad, lo cual no significa que dependa de la misma, por cuanto, si fuese así, su independencia y objetividad podría ser cuestionada y con ello la confianza que los terceros depositan en la figura del revisor fiscal.

Inhabilidades del revisor fiscal

En la elección, aceptación del cargo y ejercicio de este, el revisor fiscal debe validar que no esté incurso en cualquiera de las siguientes causales de inhabilidad:

- Ser accionista o empleado de la entidad que lo eligió, o en sus compañías subordinadas o en la sociedad matriz.
- Tener relación con los administradores, directivos o el contador de la entidad de matrimonio o consocios o hasta cuarto (4º) grado de consanguinidad o primero (1º) civil o hasta segundo (2º) de afinidad.
- Ejercer otro cargo en forma adicional al de revisor fiscal en la entidad que lo eligió o en sus compañías subordinadas o en la sociedad matriz.

En caso de existir una inhabilidad, el contador público no debe postularse, ni aceptar su elección. Si la inhabilidad surge durante el ejercicio del cargo, deberá comunicarla a la entidad y desvincularse del mismo.

Funciones del revisor fiscal

Las funciones del revisor fiscal son exigentes y demandan el ejercicio profesional del cargo, con el fin de mantener la confianza que genera su actuación en las partes interesadas en la entidad.

El revisor fiscal debe planear y ejecutar su auditoría de manera que pueda acreditar el cumplimiento de las siguientes funciones, vigentes en la ley, so pena de quedar expuesto a las sanciones previamente comentadas:

1. Cerciorarse de que las operaciones que se celebren o cumplan por cuenta de la sociedad se ajustan a las prescripciones de los estatutos, a las decisiones de la asamblea general y de la junta directiva.
2. Dar oportuna cuenta, por escrito, a la asamblea o junta de socios, a la junta directiva o al gerente, según los casos, de las irregularidades que ocurran en el funcionamiento de la sociedad y en el desarrollo de sus negocios.
3. Colaborar con las entidades gubernamentales que ejerzan la inspección y vigilancia de las compañías, y rendirles los informes a que haya lugar o le sean solicitados.
4. Velar porque se lleven regularmente la contabilidad de la sociedad y las actas de las reuniones de la asamblea, de la junta de socios y de la junta directiva, y porque se conserven debidamente la correspondencia de la sociedad y los comprobantes de las cuentas, impartiendo las instrucciones necesarias para tales fines.
5. Inspeccionar asiduamente los bienes de la sociedad y procurar que se tomen oportunamente las medidas de conservación o seguridad de los mismos y de los que ella tenga en custodia a cualquier otro título.
6. Impartir las instrucciones, practicar las inspecciones y solicitar los informes que sean necesarios para establecer un control permanente sobre los valores sociales.
7. Autorizar con su firma cualquier balance que se haga, con su dictamen o informe correspondiente.
8. Convocar a la asamblea o a la junta de socios a reuniones extraordinarias cuando lo juzgue necesario.
9. Cumplir las demás obligaciones que le señalen las leyes o los estatutos y las que, siendo compatibles con las anteriores, le encomiende la asamblea o junta de socios.
10. Reportar a la Unidad de Información y Análisis Financiero las operaciones catalogadas como sospechosas en los términos de ley, cuando las advierta dentro del giro ordinario de sus labores.

Podemos concluir que la función del revisor fiscal es muy especial, amplia e integral, y no se limita a realizar una auditoría de los estados financieros, característica que la diferencia de otras prácticas de aseguramiento.

En este momento, y luego de explorar y entender las funciones de la revisoría fiscal, se nos facilita comprender su ejercicio.

Actividades como emitir comunicaciones de forma escrita, impartir instrucciones para el control de los valores sociales, conocer las decisiones de los órganos sociales y colaborar con las entidades gubernamentales que ejerzan la inspección y vigilancia de la organización, son propias del cargo y demanda a la entidad la obligación de permitir las y facilitar su realización.

Llamamos la atención sobre el tiempo invertido por el revisor fiscal en la función asociada al deber de colaboración con entidades gubernamentales y en la emisión de certificaciones solicitadas, en ocasiones sin que exista requerimiento legal que lo demande, con lo que se impacta el cumplimiento integral de las funciones y se incrementa el costo del servicio.

Informe del revisor fiscal

Basado en la evidencia de auditoría, documentada en el cumplimiento de sus funciones, el revisor fiscal debe rendir un informe con destino a la asamblea, para lo cual, además de considerar las normas internacionales de auditoría, debe tener presente los requerimientos legales que regulan la revisoría fiscal.

El informe, en cumplimiento de disposiciones que aplican únicamente para la revisoría fiscal, debe considerar los siguientes temas:

Si ha obtenido las informaciones necesarias para cumplir sus funciones.

1. Si en el curso de la revisión se han seguido los procedimientos aconsejados por la técnica de la interventoría de cuentas.
2. Si en su concepto la contabilidad se lleva conforme a las normas legales y a la técnica contable, y si las operaciones registradas se ajustan a los estatutos y a las decisiones de la asamblea o junta directiva.
3. Si el balance y el estado de pérdidas y ganancias han sido tomados fielmente de los libros; y si en su opinión el primero presenta en forma fidedigna, de acuerdo con las normas de contabilidad generalmente aceptadas, la respectiva situación financiera al terminar el período revisado, y el segundo refleja el resultado de las operaciones en dicho período.
4. Las reservas o salvedades que tenga sobre la fidelidad de los estados financieros.
5. Si los actos de los administradores de la sociedad se ajustan a los estatutos y a las órdenes o instrucciones de la asamblea o junta de socios.
6. Si la correspondencia, los comprobantes de las cuentas y los libros de actas y de registro de acciones, en su caso, se llevan y se conservan debidamente.
7. Si hay y son adecuadas las medidas de control interno, de conservación y custodia de los bienes de la sociedad o de terceros que estén en poder de la compañía.

Revisoría fiscal vs otras figuras de auditoría

Las entidades pueden contar con auditoría interna, auditoría externa y revisoría fis-

cal, de manera excluyente o conjunta, según sus necesidades. Por tanto, cada una resulta diferente a partir de sus funciones, responsabilidades e informes que generan.

El servicio más complejo y con mayor exposición a sanciones es el de revisoría fiscal, dado el nivel de exigencia de sus funciones, el alcance de su enfoque que considera la auditoría financiera, de gestión, control interno y de cumplimiento, la regulación vigente frente a su ejercicio, y el volumen de certificaciones y reportes que demandan su firma.

Por su parte la auditoría externa en términos generales tiene por objeto emitir un informe independiente sobre los estados financieros, con lo cual su labor se centra más en la auditoría financiera y no requiere de permanencia, característica propia de la revisoría fiscal.

En el caso de la auditoría interna, es un órgano de apoyo para la dirección, con la finalidad de validar la implementación y el adecuado funcionamiento del sistema de control interno. Su función no tiene los alcances de la revisoría fiscal, ni genera la confianza que sobre esta depositan los terceros interesados en la entidad.

Control interno

Las organizaciones deben implementar un sistema de control interno que les ayude a realizar sus operaciones con eficiencia y efectividad, elaborar y presentar información confiable y dar cumplimiento a la normativa que las regula.

Es recomendable considerar modelos y/o guías con aceptación internacional en el diseño e implementación del control interno, tener presente las instrucciones que sobre el particular han emitido los supervisores -por ejemplo, la Superintendencia Financiera de Colombia- y la normativa local que regula el tema -como la Ley 87 de 1993 que estableció normas para el ejercicio del control interno en las entidades y organismos del estado-.

Citamos el modelo COSO, como un marco de referencia para la implementación, gestión y control, así como la evaluación independiente de un adecuado Sistema de Control Interno, publicado por el Committee of sponsoring organizations of the treadway commission en 1992 y actualizado en 2013 en su última versión.

Este modelo, con aceptación y aplicación mundial, considera al control interno como un proceso dinámico, iterativo e integral, conformado por cinco componentes, diecisiete principios de control, y setenta y nueve puntos de enfoque, los cuales, al aplicarse de forma integrada, permitirán alcanzar objetivos de eficiencia y efectividad en sus operaciones, confianza, oportunidad y transparencia en la información -incluyendo la financiera- y cumplir las leyes y regulaciones a las que están sujetas las entidades.

Para COSO el control interno es “un proceso llevado a cabo por el consejo de administración, la dirección y el resto del personal de una entidad, diseñado con el objeto de proporcionar un grado de seguridad razonable en cuanto a la consecución de objetivos relacionados con las operaciones, la información y el cumplimiento”.

Gráficamente el Sistema de Control Interno del modelo COSO se puede visualizar como un cubo donde se relacionan los objetivos, componentes y la estructura organizacional de la entidad, tal como se observa a continuación:



El control interno permite administrar y mitigar los riesgos del negocio a un nivel admisible. Sin embargo, por sus limitaciones, nunca eliminará el riesgo. Las limitaciones están dadas por factores como los siguientes:

- Fallas humanas, por lo que se incurre en error.
- La capacidad de la dirección de anular el control interno.
- Connivencia para eludir los controles.
- El juicio profesional de las personas en la toma de decisiones (error y sesgos).

A continuación detallamos cada uno de los componentes y sus elementos del modelo COSO con el fin de aportar mayor ilustración para su implementación:

Ambiente de Control:

1. La organización demuestra compromiso por la integridad y valores éticos.
2. El Consejo de Administración demuestra una independencia de la administración y ejerce una supervisión del desarrollo y el rendimiento de los controles internos.
3. La Administración establece, con la aprobación del Consejo, las estructuras, líneas de reporte y las autoridades y responsabilidades apropiadas en la búsqueda de objetivos.

4. La organización demuestra un compromiso a atraer, desarrollar y retener personas competentes en alineación con los objetivos.
5. La organización retiene individuos comprometidos con sus responsabilidades de control interno en la búsqueda de objetivos.

Este componente constituye la base para implementar el control interno y se soporta en la percepción, comportamiento y directrices de la dirección y el gobierno de la entidad sobre el mismo.

En este orden de ideas, cuando las personas a cargo de la dirección y el gobierno de la entidad no tienen una adecuada percepción del control, muy seguramente como consecuencia el sistema será débil.

Evaluación de Riesgo:

6. La organización especifica objetivos con suficiente claridad para permitir la identificación y valoración de los riesgos relacionados con los objetivos.
7. La organización identifica los riesgos sobre el cumplimiento de los objetivos a través de la entidad y analiza los riesgos para determinar cómo esos riesgos deben administrarse.
8. La organización considera la posibilidad de fraude en la evaluación de riesgos para el logro de los objetivos.
9. La organización identifica y evalúa cambios que pueden impactar significativamente al sistema de control interno.

En relación con este componente, es necesario indicar que el riesgo se define como la posibilidad de que un acontecimiento ocurra y afecte negativamente la consecución de los objetivos.

Por lo anterior, es fundamental identificar y evaluar los riesgos a los que está expuesta la organización, considerando los niveles preestablecidos de tolerancia, y proceder con su administración y control.

Actividades de control:

10. La organización elige y desarrolla actividades de control que contribuyen a la mitigación de riesgos para el logro de objetivos a niveles aceptables.

11. La organización elige y desarrolla actividades de control generales sobre la tecnología para apoyar el cumplimiento de los objetivos.
12. La organización despliega actividades de control a través de políticas que establecen lo que se espera y procedimientos que ponen dichas políticas en acción.

Las actividades de control se materializan en políticas y procedimientos que buscan que se cumplan las instrucciones de la dirección para mitigar los riesgos con impacto potencial en los objetivos. Se ejecutan en todos los niveles de la organización, en las diferentes etapas de los procesos de negocio, y en el entorno tecnológico. Según su naturaleza, pueden ser preventivas o de detección y pueden incluir actividades manuales y automatizadas, tales como autorizaciones, verificaciones, conciliaciones y revisiones del desempeño empresarial.

Información y Comunicación:

13. La organización obtiene o genera y usa información relevante y de calidad para apoyar el funcionamiento del control interno.
14. La organización comunica información internamente, incluyendo objetivos y responsabilidades sobre el control interno, necesarios para apoyar el funcionamiento del control interno.
15. La organización se comunica con grupos externos con respecto a situaciones que afectan el funcionamiento del control interno.

La información permite a la organización cumplir con sus responsabilidades de control interno y apoyar el logro de sus objetivos, mientras que la comunicación es un proceso continuo e iterativo de proporcionar, compartir y obtener la información requerida.

Actividades de supervisión:

16. La organización selecciona, desarrolla, y realiza evaluaciones continuas y/o separadas para comprobar cuándo los componentes de control interno están presentes y funcionando.
17. La organización evalúa y comunica deficiencias de control interno de manera adecuada a aquellos grupos responsables de tomar la acción correctiva, incluyendo la alta dirección y el consejo de administración, según sea apropiado.

Las evaluaciones continuas y las evaluaciones independientes o una combinación de ambas se utilizan para determinar si cada uno de los cinco componentes del control interno, incluidos los controles para cumplir los principios de cada componente, están presentes y funcionan adecuadamente.

Finalmente, podemos afirmar que un sistema de control interno permitirá a la dirección y al gobierno de la entidad adelantar con eficiencia y eficacia el cumplimiento de sus labores, logrando una adecuada gestión de los recursos que les fueron asignados.

Aporte financiero y de bienestar de las cooperativas para las Mipymes

María Eugenia Pérez Zea

Directora ejecutiva de la Asociación Colombiana de Cooperativas de Colombia – Ascoop

Introducción

Las empresas denominadas Mipymes constituyen un sustento fundamental de la economía de los países, inclusive de los altamente desarrollados, como Alemania, Japón, USA, Canadá, Italia y de otros de este nivel, al igual que en los de un desarrollo mediano. En Colombia, según un informe periódico de Asobancaria³⁰, representan el 96.4% de la estructura empresarial del país, contribuyendo con el 40% del PIB y el 81% de los empleos formales que representan cerca de 16 millones de personas.

No obstante el impacto favorable que tienen estas empresas, no se ha desarrollado su potencial, entre otros factores por los siguientes:

- Políticas de fomento que no son consistentes, permanentes, ni abordadas de manera estructural.
- Limitaciones en el acceso a fuentes de financiamiento, especialmente en lo referente a montos y plazos con periodos de gracia.
- Debilidades en su direccionamiento estratégico por los propios interesados (propietarios y directivos).
- Cultura organizacional individualista, aunada a una visión de corto plazo.

Estas insuficiencias se han visto acrecentadas en alto grado con la presencia del fenómeno inusitado del Covid-19 que influyó de manera relevante en las Mipymes, lo cual lleva a todos los grupos de interés a responder a los desafíos que estructuralmente han tenido y más ahora para superar el impacto económico de la pandemia. En el camino de hallar soluciones para esta situación, se debe responder de manera asertiva a los siguientes desafíos, tanto por parte del Estado como de propietarios y directivos, abordados de manera integral e inclusiva:

- Una mayor competitividad basada en la innovación y la transformación digital.
- Adoptar un enfoque internacional, que pasa por romper la visión cortoplacista,

lograr economías de escala y alcance, apoyados en cadenas de valor.

- Generación de una cultura de cooperación y asociatividad que impulse la creación de capital social.
- Adopción de políticas estructurales de fomento que contemple asistencia técnica y financiamiento que coadyuve la generación y desarrollo de emprendimientos sostenibles y estratégicos acorde con las capacidades de los territorios y en mercados pertinentes.

Dada la importancia de las Mipymes y como un mecanismo útil de supervivencia y sostenibilidad, necesidad acentuada por el impacto social y económico de esta pandemia y con el fin de reconstruir el tejido empresarial, el modelo empresarial cooperativo se convierte en una respuesta pertinente para enfrentar de manera exitosa los desafíos planteados, para lo cual se presentan a continuación la lógica de funcionamiento de las cooperativas, sus beneficios para el desarrollo y crecimiento de las Mipymes, las principales características de la gestión cooperativa, el estado de estas entidades en Colombia y, finalmente, unas conclusiones y perspectivas para la aplicación del modelo.

1. La asociatividad como factor de supervivencia y crecimiento de las Mipymes

Dado el tamaño de este tipo de empresas, sólo podrán subsistir y lograr un adecuado desarrollo económico y social apoyándose en la asociatividad. Son numerosos los análisis y documentos que sustentan esta necesidad generados en distintos escenarios por instituciones como la Cepal, el BID y autores de reconocida influencia como Michael Porter, aunado a los lineamientos de programas estatales de desarrollo de las Mipymes.

Además de la teoría, existen evidencias de la exitosa aplicación de la asociatividad en varios países, como son los conglomerados, clusters, distritos industriales y polos de desarrollo y, en menor escala, las redes de negocios, proyectos compartidos, joint ventures y otros mecanismos que relieván la necesidad de trabajar asociativamente o cooperando para configurar una masa crítica de operación.

Se hace, por tanto, pertinente dar una definición de asociatividad: “Es un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada empresa involucrada, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto para la búsqueda de un objetivo común, de cara a los procesos de globalización de las economías nacionales” (Ascoop, Conferencia de Miguel Achury, 2005).

Como se puede apreciar, esta definición de asociatividad comprende elementos cla-

³⁰ Asobancaria, Semana Económica, julio de 2018.

ves que coinciden con la definición de cooperativa, por lo que se puede expresar que en el ámbito empresarial el mecanismo idóneo para ponerla en práctica es la empresa cooperativa.

2. Beneficios de una cooperativa para las Mipymes en cualquier sector económico

A partir de la experiencia a nivel internacional y también en nuestro país, una cooperativa de empresarios permite, entre otros, los siguientes beneficios que coadyuvan en asegurar el crecimiento sostenible de sus negocios y también beneficios sociales que contribuyen al mejoramiento de las condiciones de vida de los asociados, sus grupos familiares y también de la comunidad:

- Aprovechar las economías de escala en compras compartidas por mayores volúmenes de productos y/o insumos.
- Obtener mejores condiciones de negociación frente a proveedores y otros agentes económicos, con lo cual se alcanza mayores y mejores descuentos, plazos y condiciones de logística.
- Se logran volúmenes claves para impulsar ventas internacionales (exportaciones) y/o participar en compra estatales o de grandes compradores.
- Establecer redes de negocios para compras de insumos, comercialización conjunta y otras operaciones.
- Tener acceso a capacitación y asistencia técnica para el mejoramiento de las capacidades competitivas.
- Participar conjuntamente en proyectos de transformación digital que individualmente pueden resultar onerosos.
- Desarrollar y participar en líneas de financiamiento en condiciones adecuadas para capital de trabajo, ampliación de negocios, mejoramiento tecnológico y también para el desarrollo personal (salud, educación, emergencias).
- Lograr un mayor reconocimiento agregado en las comunidades o territorios en que se desempeñan los negocios de los asociados, creando arraigo y sentido de pertenencia en esos espacios.
- Tener acceso a servicios compartidos de seguridad y previsión social entre los que se destacan pólizas de seguros que, dado el volumen, se obtienen en mejores condiciones de cobertura y tarifas. Igualmente, con la constitución de fondos mutuales que llegan a tener un notorio impacto social y financiero en beneficio de los asociados.
- Generar una cultura de ahorro a través de los aportes que se hacen como asociados (devolutivos cuando se retiran como asociados) o en modalidades de ahorro cuando la cooperativa ejerce la actividad financiera.
- Participar en programas de mejoramiento de la calidad de vida como recreación

y turismo, solidaridad e integración y apoyos para los grupos familiares en educación, emprendimientos empresariales, salud, entre otros.

3. Las cooperativas en el contexto de las ESAL's

Dado que una característica fundamental de una cooperativa es que se trata de entidades sin ánimo de lucro, es pertinente resaltar algunas especificidades de las cooperativas que las diferencian del universo de las entidades catalogadas como tal, destacando que todas estas organizaciones están orientadas al desarrollo integral del ser humano, sin ánimo de lucro.

Las cooperativas:

- No tienen enfoque asistencialista. Se basan en el esfuerzo propio y la ayuda mutua expresada en la participación económica equitativa. *Son empresas sostenibles (debe desarrollar eficacia y eficiencia).*
- Los asociados *son dueños de la cooperativa y el NO ánimo de lucro se explica en que los aportes sociales (que configuran el capital social de la entidad) no esperan una retribución o rendimientos financieros.*
- Cuentan con la *gestión democrática* propia de los asociados (dirección y control propio).
- Aplican los principios de buen gobierno: igualdad y equidad en todas sus instancias, además de rendición de cuentas transparente.
- Desarrollan *educación*, formación e información permanente para todos los grupos de interés de la cooperativa.
- Es fundamental la *cooperación entre cooperativas* para potencializar su acción y asegurar la sostenibilidad.

En relación con la condición de sin ánimo de lucro, se refiere, como se anotó, a que los asociados no aspiran a una retribución económica sobre sus aportes (como si sucede en las sociedades con ánimo de lucro). Estos aportes se constituyen en palanca o instrumento financiero para desarrollar y prestar los servicios y operaciones del objeto social de la cooperativa (acuerdo cooperativo) en beneficio de los asociados, sus familias y la comunidad en general. No significa, por tanto, que la cooperativa trabaje "a pérdida". Por el contrario, su operación debe ser eficiente para que pueda crecer y prestar mejores y mayores servicios a los asociados. Por ello, las utilidades (que en las cooperativas se denominan excedentes) se reinvierten en fondos sociales, de acuerdo con la normatividad legal.

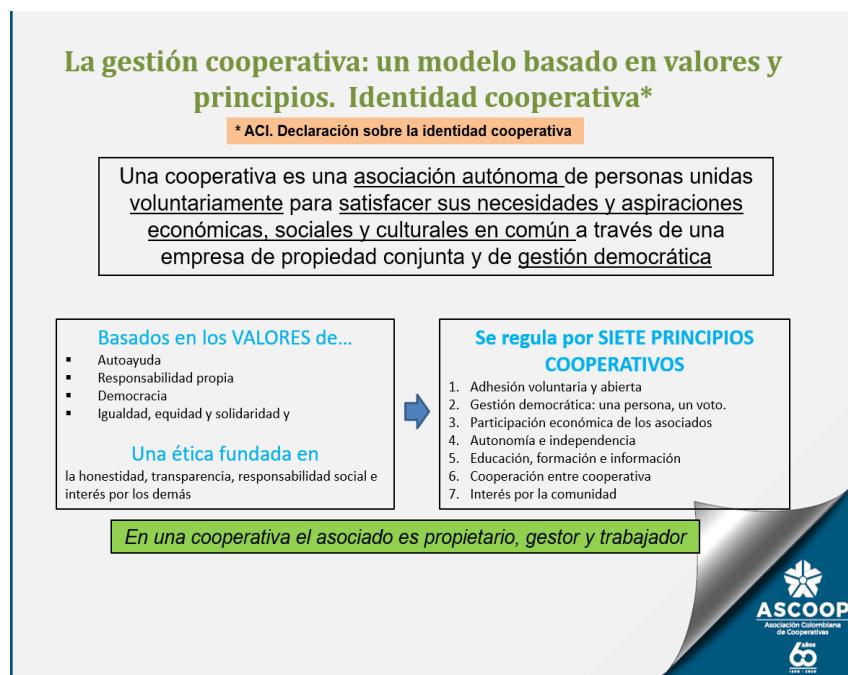
4. Características de la organización y gestión de una cooperativa

La característica fundamental de las cooperativas, además de lo ya comentado, sobre el no ánimo de lucro, es el ejercicio de la gestión democrática, basada en que son entidades en las que priman las personas y no los capitales aportados. Las decisiones se toman en función del principio “una persona, un voto”, sin considerar el capital aportado.

Las cooperativas desarrollan su organización y gestión basadas en lo que se conoce como la declaración de identidad cooperativa expresada en su definición, valores y principios cooperativos, que tienen una aplicación en todas las cooperativas del mundo. Los componentes de esta declaración fueron actualizados en el Congreso de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) en 1995, manteniendo el espíritu de las primeras cooperativas creadas en el siglo XIX (la primera cooperativa se fundó en 1844).

En el gráfico No. 1 se presentan los componentes de la identidad cooperativa expresada en la definición de la cooperativa y los valores y principios cooperativos.

Gráfico 1. La identidad cooperativa



Los valores y principios cooperativos, lejos de ser catalogados como una señal burocrática y desmotivadora (atendiendo la lógica de la visión capitalista), se constituyen en ejemplo de buenas prácticas de la gestión de las empresas excelentes.

En el Gráfico No. 2 se presenta el análisis de cómo el ejercicio de los principios cooperativos han sido pioneros de lo que recomiendan para la gestión exitosa de las empresas.

Gráfico 2

Los principios cooperativos: fuentes de ventaja competitiva

Los diversos estudios de **empresas excelentes muestran unas características especiales que son de la esencia de las cooperativas**. Veamos las relevantes:

Características de empresas excelentes	Cómo se expresan en las cooperativas
Valores compartidos	El modelo se apoya en valores y principios compartidos, concertados en los estatutos
Motivación a empleados	Los asociados son dueños, usuarios y gestores: sentido de pertenencia
Educación y formación a empleados	Educación y formación: uno de los principios tutelares
Buen gobierno (B.G.) para proteger a accionistas minoritarios	El Buen gobierno es propio de las cooperativas fijadas en el estatuto y ejercicio de la democracia: todos los asociados son iguales
Responsabilidad social	Aplicada a través del 6° principio: Interés por la comunidad. No por moda o estrategia

ASCOOP
Asociación Colombiana de Cooperativas
65 años
1950-2015

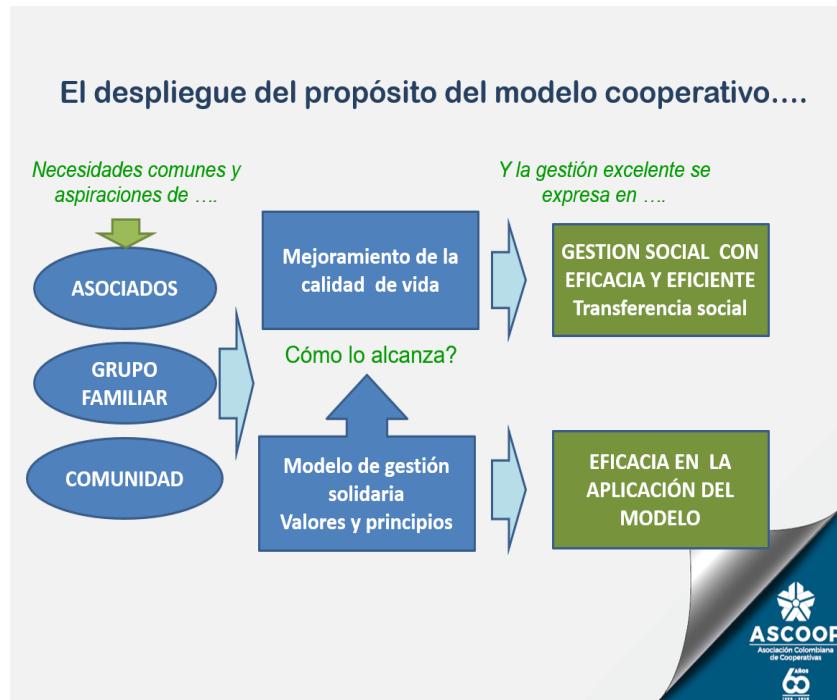
5. La lógica de la gestión cooperativa y el despliegue del propósito de una cooperativa

Cuando se constituye una empresa con ánimo de lucro (anónima, limitada), sus propietarios - socios son motivados por lograr un mayor valor de la inversión realizada (acciones, cuotas parte), es decir, persiguen un lucro. El éxito de la gestión se logra entonces por la valorización de sus acciones o cuotas, hecho que se mide a través del indicador Valor Económico Agregado (EVA, por su sigla en inglés), el cual se aplica en función del valor de la inversión de cada socio, de manera individual.

La empresa cooperativa se constituye para satisfacer necesidades y aspiraciones comunes de sus asociados tendientes a mejorar sus condiciones de vida desde lo social y lo económico. Son entidades centradas en el ser humano. El éxito de la gestión se mide por tanto en el impacto de los servicios prestados a todos en condiciones de igualdad y equidad y se expresan en el informe *denominado balance social o transferencia social*. Este objetivo prioritario debe estar apoyado en una gestión eficiente de los recursos invertidos por los asociados, lo cual se expresa en una adecuada generación de utilidades o excedentes. En estos términos, la gestión de la cooperativa debe hacerse con rigurosidad para garantizar el equilibrio entre la gestión financiera (generación eficiente de excedentes) y la gestión social (eficacia en la prestación de los servicios acordados por los asociados).

La lógica de las operaciones de la cooperativa tendientes a dar respuesta eficaz y eficiente a sus necesidades y aspiraciones comunes, se visualiza en el Gráfico No. 3.

Gráfico No. 3. El despliegue del propósito de la cooperativa



6. Organización de la cooperativa

Las cooperativas se crean y se desarrollan de manera autónoma y voluntaria por un mínimo de 20 asociados, excepto en cooperativas de trabajo asociado. Participan todos los asociados en igualdad de condiciones, sin importar el valor aportado (democracia) y fijan los términos de funcionamiento a través del acuerdo cooperativo que se plasma en el estatuto de la cooperativa. En este instrumento jurídico se incorporan, entre otros aspectos³¹, la razón social, el domicilio y el ámbito territorial de sus actividades, el objeto del acuerdo cooperativo y la enumeración de sus actividades, las condiciones para ser asociados, los derechos y deberes de los asociados, las condiciones para el retiro y exclusión de asociados, el régimen de organización interna, de constitución, los procedimientos y las funciones de los órganos de administración y vigilancia, la convocatoria de asambleas ordinarias y extraordinarias, la constitución e incremento patrimonial, los aportes sociales mínimos no reducibles durante la vida de la cooperativa, la forma de pago y devolución, la forma de aplicación de los excedentes y el procedimiento para reforma de estatutos, entre otros aspectos fundamentales.

En virtud de lo anterior y de manera informativa, la estructura orgánica de una cooperativa está constituida por la asamblea de asociados que nombra al consejo de administración (máximo órgano directivo de la cooperativa), la junta de vigilancia (que ejerce el control social de las actividades de la entidad) y al revisor fiscal (no debe ser asociado). El consejo de administración nombra al representante legal y/o gerente de la cooperativa y de este dependen los funcionarios y empleados que requiera la cooperativa. La estructura organizacional se puede visualizar en el gráfico 4.

³¹ Ver ley 79 de 23 de diciembre de 1988, artículo 19.

Gráfico No. 4. Estructura orgánica de la cooperativa



7. Distribución de los excedentes (utilidades) de la cooperativa

Un aspecto relevante de la gestión de la cooperativa es el relacionado con la distribución de excedentes obtenidos como resultado de las operaciones de la entidad. Por su condición de sin ánimo de lucro, esta distribución es establecida en la ley 79 de 1988 (artículo 54), como se muestra en el gráfico siguiente.

Gráfico No. 5. Distribución de excedentes de la cooperativa

Cómo se distribuyen los excedentes (utilidades) del ejercicio económico en una cooperativa

- 20% como mínimo para crear y mantener una reserva de protección de los aportes sociales;
- 20% como mínimo para el fondo de educación (*) y
- 10% como mínimo para un fondo de solidaridad

Remanente a disposición de la asamblea:

- Fondos para servicios comunes y seguridad social
- Revalorización de aportes (no superior al IPC)
- Retornándolo a los asociados en relación con el uso de los servicios o participación en el trabajo
- Fondo para amortización de aportes de los asociados

(*): Con cargo a este fondo, se paga un "impuesto" equivalente al 20% de los excedentes con destino a educación superior en universidades públicas

8. El entorno normativo básico de las cooperativas

El marco jurídico establecido para las cooperativas y demás entidades de la economía solidaria fue actualizado en 1988. Con base en esta Ley se derivaron decretos reglamentarios para cada tipo de entidades de esta naturaleza. Igualmente, en 1998 se expidió la Ley 454 que versó fundamentalmente sobre actualizar la normatividad para el ejercicio de la actividad financiera por parte de las cooperativas. Adicionalmente, cabe destacar que a través de esta Ley 45 se actualizó el aparato de supervisión y vigilancia de todas las entidades que conforman la economía solidaria y, como se anotó, de manera específica el ejercicio de la actividad financiera. En desarrollo de esta se crearon la Superintendencia de la Economía Solidaria, el Fondo de Garantías de entidades cooperativas (FOGACCOOP) y Dansocial (ahora Unidad Administrativa Especial de Organizaciones Solidarias).

Un esquema de las normas básicas que orientan y regulan la actividad de la econo-

mía solidaria se muestra en el gráfico No. 6, resaltando que en gran parte las normas se han expedido para regular y supervisar a las cooperativas con actividad financiera (definida como la captación de depósitos en cualquier modalidad, distinta de los aportes sociales).

Gráfico No. 6. Marco normativo básico de la economía solidaria



De otra parte, en el gráfico No. 7 se muestra la estructura institucional de la economía solidaria.

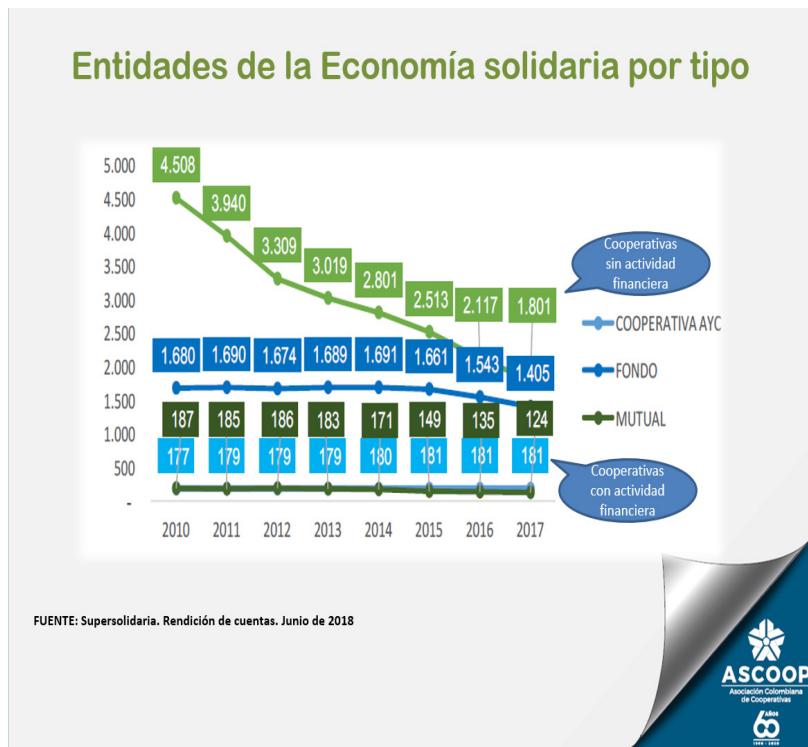
Gráfico No. 7. Estructura de la economía solidaria en Colombia



9. Una aproximación al tamaño de la economía solidaria en Colombia

Con base en la rendición de cuentas de la Supersolidaria, en junio de 2018 y teniendo en cuenta los registros reportados por las propias entidades, se estima un total del orden de 3.500 entidades que asocian a cerca de seis millones de personas y generan más de 120.000 empleos. En el gráfico No. 8 se muestra el total de entidades de acuerdo con su naturaleza.

Gráfico No. 8. Aproximación al número de entidades de la economía solidaria



10. La clave del éxito de la gestión cooperativa

La gestión exitosa de la cooperativa se garantiza con la participación activa de los asociados desempeñando con rigurosidad los tres roles que tienen en una cooperativa, contrario al papel único que tienen en otro tipo de entidades. En el gráfico No. 9 se visualizan las bondades de esta participación que genera confianza, factor clave que se constituye en un recurso estratégico para el desarrollo de las instituciones.

Gráfico No. 9. La clave del éxito de la gestión cooperativa



11. Conclusiones y perspectivas sobre la aplicación del modelo empresarial cooperativo para Mipymes

- El impacto social y económico de las Mipymes, como sucede en los países desarrollados, puede ser mayor si dejamos de lado el individualismo.
- Los desafíos para la supervivencia y crecimiento de las Mipymes exigen un trabajo conjunto con un propósito común para aplicar economías de escala y de alcance (aplicación de experiencias exitosas en varios sectores).
- Cualquier solución requiere participación de los interesados que aseguren un propósito común y un buen gobierno para lograrlo con eficiencia.
- El modelo cooperativo se presenta como ejemplo probado de buenas prácticas para hacer eficaz y eficiente la asociatividad.

- Este modelo se basa en la confianza (capital social de los pueblos y regiones que han superado sus deficiencias y han alcanzado un buen nivel de desarrollo).
- Es posible aplicar de manera exitosa este modelo para potencializar las Mipymes y reconstruir el tejido empresarial. Las evidencias lo confirman a nivel internacional y en Colombia con casos exitosos como Coopidrogas, Coomeva, Coasmedas, Colanta, Coimpresores, por citar unos pocos ejemplos.

■ Acerca de los colaboradores para este libro

Santiago Castro Gómez

Presidente de la Asociación Bancaria y de Entidades Financieras de Colombia – Asobancaria. Fue director general de la Aeronáutica Civil. Representante a la Cámara. Estudió economía y ciencias políticas en la Universidad Católica de los Estados Unidos e hizo una maestría en administración pública en la Universidad de Harvard.

Santiago Rodríguez Raga

Director de las maestrías en finanzas y en mercadeo de la Universidad de los Andes. Ingeniero civil y especialista en finanzas de la Universidad de los Andes. Master en finanzas de la Universidad Laval en Canadá. Doctor en finanzas, PhD, de la Universidad de Tulane en Estado Unidos. Trabajó más de 10 años en el sector financiero. Es consultor e investigador. Profesor de la Facultad de Administración de la Universidad de los Andes.

Mauricio Borja Maya

Líder del Proyecto “Principales conceptos financieros y contables para Mipymes”. Ingeniero industrial y administrador de empresas de la Universidad de los Andes. Se desempeña como líder de desarrollo corporativo en Keraltly.

Humberto González Morales

Director de auditoría de Amézquita & Cia. Contador público de la Universidad Nacional. Especialista en Administración Financiera de la EAN. Especialista en contabilidad financiera internacional de la Universidad Javeriana. Ha sido el revisor fiscal de importantes compañías.

Leonardo Varón García

Consejero del Consejo Técnico de Contaduría Pública. Contador público de la Universidad Surcolombiana. Especialista en Contabilidad Financiera Internacional de la Universidad Javeriana y en revisoría fiscal y Auditoría Externa de la Universidad Autónoma de Bucaramanga. Master en Contabilidad y Auditoría de Gestión de la Universidad Santiago de Chile.

Alejandro Vera Sandoval

Vicepresidente técnico de la Asobancaria. Economista y master en economía de la Universidad de los Andes. Master en política pública y económica de London School of Economics. Fue vicepresidente de Anif. Ha sido profesor de la Universidad Javeriana, de la Sergio Arboleda y de los Andes.

Carlos Guillermo Sánchez Rozo

Gerente general de Interia Cartera Empresarial. Administrador de Empresas de la Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN. Con experiencia de 20 años en el mercado de crédito y cobranzas en el sector real.

Alejandro Téllez Santamaría

Profesor de Contabilidad Financiera de la Universidad de los Andes. Ejecutivo de Sattel Importadores de Ferretería. Administrador de empresas y master en finanzas de la Universidad de los Andes. Diplomado en economía y finanzas en London School of Economics.

Angélica Navarrete Vargas

Socia de Conahite SAS. Abogada de la Universidad del Rosario. Contadora y especialista en derecho tributario de la Universidad Javeriana. Master en leyes de la Universidad de Zúrich.

Miguel Achury Jiménez

Consultor. Contador de la Universidad Santo Tomás, especializado en Banca en la Universidad de los Andes. Fue vicepresidente de planeación y desarrollo, y de riesgos y de medios en Bancamía. Fue auditor general de Corpavi, vicepresidente de operaciones del BCH y del ABN Amro Bank, gerente general de Íntegra y profesor de posgrado en la Universidad de Los Andes en Banca y Finanzas.

Carlos Caicedo Hidalgo

Abogado asociado de Godoy Córdoba Abogados. Se graduó en la Universidad Externado de Colombia. Ahí mismo se especializó en derecho tributario. En la Universidad Javeriana se especializó en derecho laboral. Ha sido asesor laboral y tributario.

Boris Cárdenas Torres

Supervisor del área International Financial Reporting Standards - IFRS de Grant Thornton Colombia. Contador Público de la Universidad Surcolombiana. Especialista en Contabilidad Financiera Internacional de la Universidad Javeriana. Profesor universitario y conferencista empresarial.

Elena Sánchez Garzón

Gerente de la Unidad de Empresas y Pymes de Credibanco. Administradora de empresas de la Universidad de La Salle. Especialista en Gerencia y master en Marketing de la Universidad Externado de Colombia. Y master en mercadeo digital y dirección comercial de Enae Murcia España. Tiene más de 20 años de experiencia en el sector financiero.

Ernesto Ortiz Díaz

Abogado asociado de Medellín & Durán Abogados. Se graduó en derecho y sociología en la Universidad del Rosario. Se especializó en derecho Constitucional, Administrativo y Penal. Es master en Gestión Territorial de la Universidad de Barcelona. Fue director Jurídico de la Cámara Colombiana de Infraestructura. Ha sido profesor de la Universidad del Rosario y de la Universidad de los Andes.

María Eugenia Pérez Zea

Directora ejecutiva de Ascoop. Abogada de la Universidad de Medellín. Se especializó en derecho administrativo en la Universidad Pontificia Bolivariana y en Evaluación Socioeconómica de Proyectos en la Universidad de Antioquia. Fue presidente del Consejo de Administración de COOMEVA y de ASCOOP.

Comentarios sobre el tema

La vocación de las Mipymes, apoyada en la fuerza de sus creadores, es hacia el crecimiento. Es preciso advertir que crecer sin un norte de planeación financiera, resulta temerario. Por lo tanto, ese propósito exige comprender y utilizar herramientas financiero-contables y demanda de quienes han de hacerlo el entendimiento cabal de la contabilidad y de su información sobre la empresa.

William Fadul Vergara
Expresidente de la Federación de Aseguradores Colombianos
Fasecolda

Uno de los inventos e instrumentos claves para el progreso de la humanidad ha sido la medición, que permea toda acción humana. Lo que se mide, se gestiona y se controla, siendo esta expresión convergente con la ciencia, la tecnología y los negocios. La contabilidad y las finanzas son uno de esos criterios de medición para el desempeño de las organizaciones mediante el registro de sus transacciones, lo cual facilita una adecuada gestión de sus finanzas, en términos de cuidar su liquidez, solvencia y rentabilidad.

Jorge Enrique Silva Duarte
Exrector Universitario y Empresario

La planeación financiera no es exclusiva de las grandes corporaciones. Las micro, pequeñas y medianas empresas también la necesitan y es posible hacerla. Pero ello requiere entender el contexto no sólo del mercado de la compañía, sino también el contable, tributario, financiero y legal. Para navegar en las aguas turbulentas de una crisis como la que estamos viviendo, la planeación financiera es esencial.

César Caballero Reinoso
Gerente de Cifras & Conceptos
Información inteligente

Propender con este Proyecto por una mayor adopción profesional de los aspectos financieros y contables en las Mipymes del país, particularmente en temporadas de entornos confusos, inestables y difíciles, es un importante apoyo a las empresas, como exitosamente ha sido en la práctica en el caso de Coempopular.

Alfonso Cuenca Ramírez
Presidente del Consejo de Administración de Coempopular
Cooperativa Empresarial Multiactiva Popular

Principales Conceptos Financieros y Contables para Mipymes

Son múltiples los motivos que tienen las Mipymes para mejorar cada vez más el manejo financiero y contable de sus empresas. Basta con precisar, una vez más, que cuando las empresas se quiebran, en la mayoría de los casos, es por falta de liquidez, no por insolvencia.

Es verdad que se presentan diferentes problemas, en ocasiones impredecibles, que dificultan un desarrollo armonioso y continuo del devenir de las organizaciones en el mundo de los negocios. No obstante, cuando el área financiera y contable se maneja profesionalmente, las posibilidades de éxito continuo o de afrontar de mejor manera las adversidades económicas, son mucho mayores.

Las características que distinguen a los empresarios colombianos permiten ser optimistas en cuanto a su capacidad de resiliencia, por adverso que sea el entorno. Ellos saben detectar oportunidades, son creativos, emprendedores y decididos. Si la orientación de su actividad empresarial incluye una adecuada gestión financiera y contable, podrán tener menos sobresaltos, menor incertidumbre, y tomar decisiones mejor informadas, con menor riesgo y mayor probabilidad de éxito.

Sin duda, el actuar con base en el contenido de este Proyecto de “Principales conceptos financieros y contables para Mipymes” facilitará el éxito organizacional y contribuirá al bienestar de las empresas.

