



Cámara de Comercio de Ibagué.

CAF



Centro de Atención Financiera.



Objetivo general: Fortalecer a los empresarios y emprendedores en buenas prácticas financieras.

Objetivos específicos:

- Generar buenas prácticas financieras en los empresarios y emprendedores pertenecientes a la jurisdicción de la Cámara de comercio de Ibagué.
- Conectar a los empresarios emprendedores de la jurisdicción de la Cámara de Ibagué con diversas fuentes de financiación.
- Brindar a los empresarios y emprendedores de la jurisdicción de la Cámara de comercio de Ibagué orientaciones en temas fiscales y contables.

Justificación: Dar cumplimiento a los objetivos misionales de la Cámara de Comercio de Ibagué expresados en la ejecución de planes de acción anuales.

Tipos de servicios

- Capacitaciones grupales
- Orientaciones personalizadas
- Programas
- Conexiones de valor

Capacitaciones grupales	Orientaciones personalizadas	Programas	Conexiones de valor
Gestión del efectivo.	Diagnostico financiero.	Escuela Financiera	Financiadores
Planeación y estructuración financiera.	Estructuración Financiera.		Proveedores de servicios en finanzas.
Estructuración de Costos y Fijación de precios.	Estructuración de Costos y Fijación de precios.		
Lectura y análisis de Estados e Indicadores Financieros.	Diseño de estrategias para mejorar el desempeño financiero.		
Pasos para preparar y solicitar un crédito.	Valoración de empresas método flujos descontados.		
	Acompañamiento para el acceso a financiación.		

Descripción de servicios

1 línea  Buenas prácticas financieras

- Diagnostico financiero
- Herramientas para la administración financiera
- Planeación financiera
- Estructura de Costos
- Fijación de precios
- Valoración de empresas método flujos descontados
- App Mis Finanzas CCI



2 línea ➡ Acompañamiento al acceso a financiación

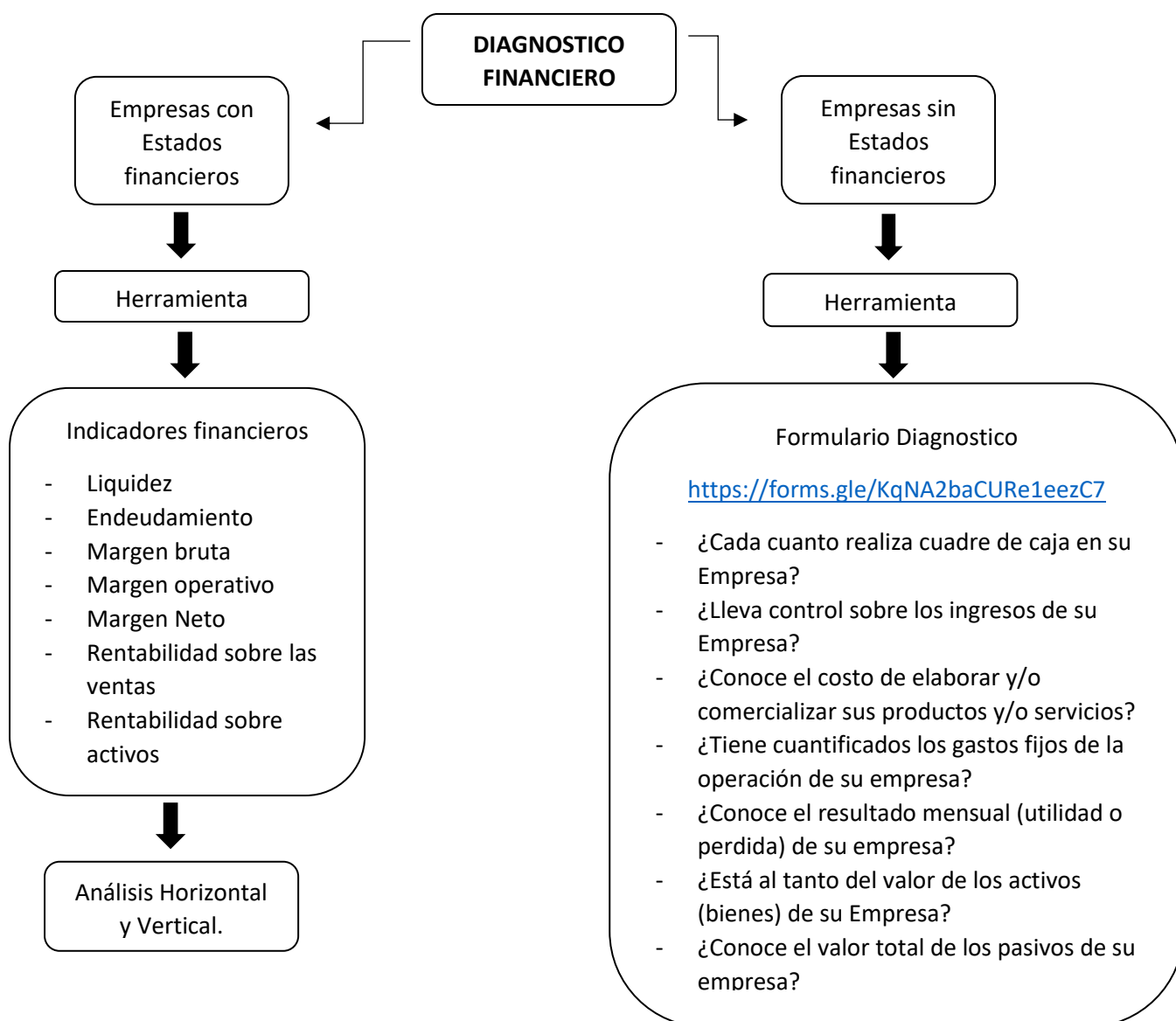
- Línea de Microcrédito convenio Banco Agrario
- Línea de Microcrédito convenio Prosperando
- E- Factoring convenio con Billy
- Conexión financiera
- Crowdfunding
- Oferta de servicios financieros Banca de segundo, primer piso y banca de microfinanzas

3 línea ➡ Apoyo fiscal y contable

- Orientación en trámite registro único tributario
- Orientación en RST – Registro simple tributario
- Orientación básica sobre tramite facturación
- Servicio en línea en la DIAN

LÍNEA 1: BUENAS PRÁCTICAS FINANCIERAS

1.1 DIAGNÓSTICO FINANCIERO





1.1.1 Para Empresas con Estados Financieros

HERRAMIENTAS	DESCRIPCIÓN	FORMULA
Indicador de Liquidez	La liquidez de una organización es juzgada por la capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo que se han adquirido a medida que éstas se vencen. Se refieren no solamente a las finanzas totales de la empresa, sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes.	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$
Indicador de Endeudamiento	Tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. De la misma manera se trata de establecer el riesgo que incurren tales acreedores, el riesgo de los dueños y la conveniencia o inconveniencia de un determinado nivel de endeudamiento para la empresa.	$\frac{\text{Pasivo total con terceros}}{\text{Activo Total}}$
Indicador de Margen Bruta	Por cada peso vendido, cuánto se genera para cubrir los gastos operacionales y no operacionales.	$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas} \times 100}$
Indicador Margen operativo	Por cada peso vendido, el resultado después de cubrir costos gastos operacionales.	$\frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas netas} \times 100}$
Indicador Margen Neto	Es la relación que existe de las utilidades después de ingresos y egresos no operacionales e impuestos, que pueden contribuir o restar capacidad para producir rentabilidad sobre las ventas.	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas netas} \times 100}$
Indicador Rentabilidad sobre las ventas	Es la relación que existe de las utilidades después de ingresos y egresos no operacionales e impuestos, que pueden contribuir o restar capacidad para producir rentabilidad sobre las ventas.	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas} \times 100}$



Indicador Rentabilidad sobre activos	Mide la rentabilidad de los activos de una empresa, estableciendo para ello una relación entre los beneficios netos y los activos totales de la sociedad.	$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Activo Total}}$
Análisis Horizontal de Estados Financieros	Análisis de la variación absoluta y porcentual que han experimentado los recursos de la empresa de un periodo a otro expresados en los estados financieros.	
Análisis Vertical de Estados Financieros	Análisis de la proporción, participación o peso que un concepto o cuenta tiene respecto a su total. Ejemplo el gasto de nómina respecto al total de gastos operacionales.	

1.1.2 Para Empresas sin Estados Financieros

Formulario Diagnostico: <https://forms.gle/KqNA2baCURE1eezC7>

1.2 HERRAMIENTAS PARA LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

1.2.1 Estados financieros

- Estado de situación financiera
- Estado de resultados
- Estado de flujo de efectivo

- **Estado de situación financiera:** presenta en forma clasificada la situación financiera de la Empresa a una fecha determinada revelando la totalidad de sus bienes, derechos, obligaciones, y la situación del patrimonio.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA			
ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES	
Efectivo y Bancos	\$ 9.443.600	Proveedores	\$ 6.280.000
Cuentas por Cobrar	\$ 1.874.000	Obligaciones Financieras C. Plazo	\$ 721.000
Mercancia y/o M. Prima	\$ 23.169.000	Otras Obligaciones C. Plazo	\$ 0
Productos en Proceso	\$ 0	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	\$ 7.001.000
Productos Terminados	\$ 0		
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 34.486.600	PASIVO A LARGO PLAZO	
ACTIVOS FIJOS		Obligaciones Financieras L. Plazo	\$ 1.312.500
Terrenos y Edificios	\$ 0	Otras obligaciones L. Plazo	\$ 0
Maquinaria y Equipo	\$ 12.150.000	TOTAL PASIVO PASIVO L. PLAZO	\$ 1.312.500
Muebles y Enceres	\$ 5.280.000	TOTAL PASIVOS	\$ 8.313.500
Vehiculos	\$ 0		
Otros	\$ 5.000.000	PATRIMONIO	
Depreciación acumulada (-)	\$ 145.250	Capital	\$ 48.457.850
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 22.284.750	Utilidades Acumuladas	\$ 0
TOTAL ACTIVOS	\$ 56.771.350	TOTAL PATRIMONIO	\$ 48.457.850
		TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 56.771.350



- **Estado de Resultados:** Refleja el resultado de la operación de la Empresa a través de medición de ingresos, costos y gastos en un periodo de tiempo determinado.

ESTADO DE RESULTADOS	
INGRESOS POR VENTAS	\$ 20.000.000
<i>Costo de Ventas (-)</i>	<i>\$ 9.050.000</i>
UTILIDAD BRUTA	\$ 10.950.000
Gastos de Personal	\$ 1.420.000
Servicios Publicos	\$ 680.300
Arrendamientos	\$ 650.000
Transportes	\$ 0
Publicidad	\$ 0
otros gastos operativos	\$ 0
<i>Total Gastos Operativos (-)</i>	<i>\$ 2.750.300</i>
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 8.199.700
Otros ingresos (+)	\$ 0
Gastos financieros	\$ 190.500
Gastos Legales	\$ 14.167
Otros gastos no operacionales	\$ 0
<i>Total Gastos No Operacionales (-)</i>	<i>\$ 204.667</i>
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 7.995.033
<i>Impuestos (-)</i>	<i>\$ 41.667</i>
UTILIDAD NETA	\$ 7.953.367

- **Flujo de Efectivo:** se refiere a la medición de las entradas y salidas de dinero de la empresa en un periodo de tiempo específico a fin de determinar la existencia de superávit o déficit de efectivo.

Control de entradas y Salidas Diarias						
Dia	Ingresos por ventas	Otros ingresos	Pago Prove.	Pago Serv.	Otros pagos	Saldo Dia
1						\$ 0
2						\$ 0
3						\$ 0
4	\$ 950.000		\$ 250.000			\$ 700.000
5						\$ 0
6	\$ 100.000		\$ 500.000			-\$ 400.000
7						\$ 0
8						\$ 0
9						\$ 0
10						\$ 0
11						\$ 0
12						\$ 0
13						\$ 0
14						\$ 0
15						\$ 0
16						\$ 0
17						\$ 0
18						\$ 0
19						\$ 0
20						\$ 0
21						\$ 0
22						\$ 0
23						\$ 0
24						\$ 0
25						\$ 0
26						\$ 0
27						\$ 0
28						\$ 0
29						\$ 0
30						\$ 0
31						\$ 0
Total	\$ 1.050.000	\$ 0	\$ 750.000	\$ 0	\$ 0	\$ 300.000



1.3 PLANEACIÓN FINANCIERA: Proceso de proyección de inversión inicial, y comportamiento de la empresa a partir de expectativas de crecimiento o decrecimiento reflejado en los estados de situación financiera y de resultados.

	AÑO 1 Acumulado	AÑO 2 Acumulado	AÑO 3 Acumulado	AÑO 4 Acumulado	AÑO 5 Acumulado
INVERSIONES BOT					
Estado de Resultados:					
Ingresos:					
Nacional:					
Ingresos por productos	\$418.148	\$739.840	\$1.179.370	\$1.484.716	\$1.550.804
Ingresos por servicios	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Internacional:					
Ingresos por productos	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Ingresos por servicios	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total Ingresos	\$418.148	\$739.840	\$1.179.370	\$1.484.716	\$1.550.804
Egresos:					
Gastos fijos	\$64.777	\$121.761	\$228.873	\$430.212	\$808.667
Sueldos y salarios	\$45.360	\$47.586	\$47.586	\$47.586	\$47.586
Gastos Variables	\$4.681.242	\$7.878.271	\$11.786.519	\$14.423.170	\$15.065.180
Otros (Gtos de Venta, etc.)	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total costos	\$4.791.379	\$8.047.618	\$12.062.978	\$14.900.968	\$15.921.433
Ebitda	-\$4.373.231	-\$7.307.777	-\$10.883.608	-\$13.416.253	-\$14.370.629

1.4 ESTRUCTURA DE COSTOS: Identificación de costos variables y fijos totales, unidades producidas su costo unitario y su margen de contribución.

✓ **Comercio:** Compra de productos terminados para su comercialización.

COMERCIO					
PRODUCTO O PROVEEDOR	UNIDADES COMPRADAS	PRECIO PROVEEDO	COSTO UNITARIO	PRECIO DE VENTA	COSTO DE VENTA
CEMENTO	50	\$ 687.000	\$ 13.740	\$ 18.000	76%
MARTILLOS	100	\$ 870.000	\$ 8.700	\$ 12.000	73%
LIJAS	100	\$ 69.700	\$ 697	\$ 2.000	35%
DESTORNILLADOR	50	\$ 95.000	\$ 1.900	\$ 3.000	63%
			\$ 0		0%
			\$ 0		0%
			\$ 0		0%
			\$ 0		0%
			\$ 0		0%
			\$ 0		0%
			\$ 0		0%
			\$ 0		0%
			\$ 0		0%
			\$ 0		0%
			\$ 0		0%
			\$ 0		0%
TOTALES		\$ 1.721.700	\$ 25.037	\$ 35.000	72%



1.5 FIJACIÓN DE PRECIOS: Herramientas que permiten a través de la identificación del costo unitario de un producto y/o servicio, los gastos de operación, el punto de equilibrio, los atributos del producto y/o servicio, el cliente al que va dirigido y el margen de contribución esperada el precio de venta a asignar.

FIJACIÓN DE PRECIOS



Este formato le permitirá conocer la utilidad y rentabilidad de su negocio, fijar un precio de venta por margen de utilidad y establecer el punto de equilibrio de su empresa industrial, comercial o de servicios.

1. Diligencie en las casillas de color gris el nombre de su empresa, el periodo que cubre y el número de productos o servicios a vender.
2. Diligencie en las casillas de color verde los datos correspondientes.
3. Revise los resultados obtenidos.

Calculando la utilidad, rentabilidad y precio de venta de sus productos o servicios

Balance General	
Nombre de la empresa	
Periodo que cubre	
Unidades a producir, comercializar o servicios a prestar	1

A continuación podrá determinar el costo unitario de cada uno de sus productos:

	Valor
Costos Fijos	\$ -
Costos Variables	\$ -
Costo Unitario	\$ -

A continuación podrá revisar el precio de costo por margen de utilidad

	Valor
Costo Unitario	\$ -
%Utilidad esperada	0
Precio de venta unitario	\$ -

A continuación podrá revisar el punto de equilibrio en dinero:

	Valor
Costos Fijos	\$ -
Costos Variables	\$ -
PE	\$ -

A continuación podrá revisar el punto de equilibrio por precio de venta:

	Valor
Costos Fijos	\$ -
Costos Variables	\$ -
Costo Variable Unitario	\$ -
Precio de venta unitario	\$ -
PE	#¡DIV/0!



1.6 VALORACIÓN DE EMPRESAS MÉTODO FLUJOS DESCONTADOS: Metodología para calcular el valor de la empresa a partir de hallar el costo promedio de su capital, proyectar sus flujos de caja en un horizonte de tiempo hasta la perpetuidad y traerlos al valor presente.

- Calculo WACC
- Proyección de flujo de caja libre
- Descuento de flujos

1	CAPM=	Rf+B(Rm-Rf)						
	Rf=	4,5%	EA Tasa Libre de riesgo					
	B=	0,85	Beta de riesgo					
	Rm=	18%	EA Riesgo Mercado					
	CAPM=	12,08%	EA					
2	CALCULO DE LA TASA DE INTERES DE OPORTUNIDAD							
	FUENTE DE FINANCIACION	VALOR	% PARTICIPACIÓN	% EA	ESCUDO TRIBUTARIO	TASA NETA EA	COSTO PONDERADO	
	Prestamo Banco	\$ 75.436.000	61,11%	14%	25%	10,50%	6,42%	
	Recursos Propios	\$ 48.000.000	38,89%	12,08%		12,08%	4,70%	
	TOTAL INVERSIÓN	\$ 123.436.000	100,00%				11,12%	WACC
3	VALOR ACTIVOS COMPAÑÍA							
	AÑO 2020	\$ 821.755.967						
	VALOR PRESENTE	\$ 485.145.485						
4	VALOR EQUITY COMPAÑÍA							
	AÑO 2020	\$ 665.004.645						
	VALOR PRESENTE	\$ 392.603.174						

1.7 APP MIS FINANZAS CCI: Aplicación móvil gratuita para los empresarios que les permite llevar el registro diario de ingresos y egresos; y a partir de esta información le genera estado de resultados y comparativos mensuales para la toma de decisiones.





LÍNEA 2: ACOMPAÑAMIENTO AL ACCESO A FINANCIACIÓN

2.1 Línea de Microcrédito convenio Banco Agrario: Financiación a través de créditos con tasa de interés compensada por parte de la CCI.

La Cámara de Comercio de Ibagué
tu mejor aliado para el fortalecimiento
de tu empresa

**HEMOS
DESEMBOLSADO
MÁS DE
\$3.000
MILLONES
A 430 EMPRESAS**

¡y vamos por más!

MICROCRÉDITOS
De \$ 3 millones hasta \$ 10 millones

PLAZO
Hasta 36 meses

USO
Capital de trabajo

TASA DE INTERÉS
1,17% mensual
15 % efectivo anual

Informes 320 410 6398

haz tu solicitud en www.ccibague.org

Link de solicitud:

<https://digital.bancoagrario.gov.co/api/campaigns/referral/a495bb6a-566b-44a1-b5d0-3c81cc987c43>



2.2 Línea de Microcrédito convenio Prosperando: Financiación a través de créditos con condiciones financieras especiales.

NUEVA ALIANZA
COOPERATIVA PROSPERANDO
Y CÁMARA DE COMERCIO
DE IBAGUÉ

**CRÉDITO PREFERENCIAL
PARA MICROEMPRESARIOS**
¡LA FICHA QUE LE FALTABA A TU NEGOCIO!

CRÉDITOS
DESDE \$900 MIL
HASTA \$22.7 MILLONES

PLAZO
HASTA 36 MESES

TASA DE INTERÉS
HASTA 7 PUNTOS
POR DEBAJO AL
PROMEDIO DE
MERCADO

SOLICITA TU CRÉDITO EN
www.ccibague.org www.prosperando.co

MÁS INFORMACIÓN 316 468 2970

*Aplican condiciones y restricciones

Link de solicitud:

<https://forms.gle/fWsgZNY5W1wCdhRD6>



2.3 E- Factoring convenio con Billy: Convenio con plataforma de E – Factoring que permite a los empresarios que emitan facturas electrónicas para sus ventas a crédito financiarse a través del pago anticipado de las mismas con valores diferenciales en el pago de comisión por uso de la plataforma.

¿Emites facturas electrónicas y vendes a crédito?

**CONOCE
CÓMO ACCEDER A
FINANCIACIÓN
A TRAVÉS DE LA
PLATAFORMA
BILLY**

 **LIVE @Cámara de comercio de Ibagué**

**Miércoles 24
de noviembre de 2021**

5:00 p.m.

 **Billy**



Explicación servicio:

<https://youtu.be/BN6xcVF6EeE>

Uso de plataforma:

<https://youtu.be/BN6xcVF6EeE>



2.4 Conexión financiera: Herramienta Digital que conecta a los empresarios con líneas de crédito disponibles en diferentes entidades financieras a través de la aplicación de un diagnóstico que perfila al empresario o emprendedor y como resultado le muestra las entidades y líneas de crédito a las que puede acceder de acuerdo con su perfil.

Entidades participantes: Prosperando, Colombiacoop, Fundación de la mujer, Utrahuilca, Interactuar.

CONEXIÓN FINANCIERA

Conéctate con tu mejor alternativa para acceder a financiación a través de crédito

Ingresar
<http://diagnosticos.ccibague.org/>

Regístrate, diligencia el diagnóstico, conéctate con tu fuente financiera y haz crecer tu empresa

- Si requieres orientación en conexión financiera, comunícate al 320 410 6398

Link de acceso a herramienta:

<http://diagnosticos.ccibague.org/>



LÍNEA 3: APOYO FISCAL Y CONTABLE

Alianza con el Núcleo de Apoyo Fiscal y Contable del programa de contaduría pública de la UNIMINUTO y la DIAN a través de la cual los integrantes del NAF (docentes y estudiantes de últimos semestres de contaduría pública orientan a los empresarios y emprendedores en las siguientes temáticas.

- Orientación en trámite registro único tributario
- Orientación en RST – Registro simple tributario
- Orientación básica sobre trámite facturación
- Servicio en línea en la DIAN

Drive de agendamiento de citas para los empresarios en la sede quinta de la Uniminuto (junto a la iglesia del Carmen:

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1Ux31nloHCmPfpEKSsGT2L7Rvh4tauxD8dWN9S-RPvSI/edit?usp=drivesdk>

GLOSARIO

- ✓ **Liquidez:** Capacidad que tiene una persona, una empresa para hacer frente a sus obligaciones financieras.
- ✓ **Endeudamiento:** indicador utilizado para medir el nivel de obligaciones que tiene la empresa.
- ✓ **Margen bruto:** expresión en términos porcentuales del resultado de la empresa descontando solo los costos.
- ✓ **Margen operativo:** expresión en términos porcentuales del resultado de la empresa descontando los costos y gastos de operación.
- ✓ **Margen Neto:** expresión en términos porcentuales del resultado neto de la Empresa en relación a sus ingresos.
- ✓ **Rentabilidad sobre activos:** expresión en términos porcentuales de la utilidad de la empresa sobre sus activos; muestra.
- ✓ **Balance general:** El balance general es un estado financiero que brinda información sobre los activos, pasivos y patrimonio neto de una empresa, durante un período de tiempo determinado.
- ✓ **Estado de resultados:** El estado de resultados presenta de manera detallada la forma en que se obtiene la utilidad o pérdida en una empresa.
- ✓ **Estado de flujo de efectivo:** Permite realizar previsiones, posibilita una buena gestión en las finanzas, en la toma de decisiones y en el control de los ingresos, con la finalidad de mejorar la rentabilidad de una empresa.
- ✓ **Planeación financiera:** Es una herramienta clave de la gestión financiera que comprende y otorga control, mejora el proceso de toma de decisiones, así como el nivel de logro de objetivo y metas organizacionales.
- ✓ **Estructura de Costos:** Es un proceso fundamental para determinar el precio del producto de acuerdo con los costos necesarios para su creación.
- ✓ **Fijación de precios:** Es el proceso que tiene las organizaciones con o sin fines de lucro para poner precios a sus productos o servicios.
- ✓ **E- Factoring:** apalancamiento a través de la venta de cuentas por cobrar.
- ✓ **Crowdfunding:** red de financiación colectiva que puede ser financiero, por recompensa o de donación.