



ESTUDIO CONTABLE

Le damos a nuestro estudio un enfoque empresarial?



Desconocimiento de
Ciertas temáticas



Foto via Shutterstock

Exceso de trabajo



Necesidades de un Estudio-Empresa

- Brindar a los clientes un servicio de alta calidad
 - **Cubrir un amplio espectro de especialidades** – Servicios no tradicionales
 - Aportar soluciones a los clientes en el momento oportuno.
 - Agregar valor a nuestros servicios con soluciones creativas a los problemas que puedan presentarse.
 - **Tomar decisiones estratégicas y realizar los análisis necesarios para solucionar, prevenir y mejorar situaciones.**
 - Tener un enfoque empresarial.
 - Jerarquizar nuestra tarea.
 - Capacitación permanente.
-

Rechazamos la tarea que desconocemos??





IMPUESTOS

**Servicios de valuación y
asesoramiento financiero**

Asesoramiento laboral/previsional

Asesoria de negocios

Auditoría

CONTABILIDAD

Consultoría

Asesoria en desinversiones

Gestión empresarial

Evaluación proyectos de inversión

Asociatividad



- Realizar el contrato con el otro profesional o estudio los distintos aspectos vinculados con la tarea, formas de participación, aportes, distribución de ingresos, canales de comunicación y todos los aspectos vinculados con la tarea

PROXIMO BLOQUE POR LA TARDE...NO SE LO PIERDAN!!!!

Análisis de FODA

F.O.D.A.



Es una

HERRAMIENTA



muestra

SITUACION ACTUAL DE LA EMPRESA



Se obtiene

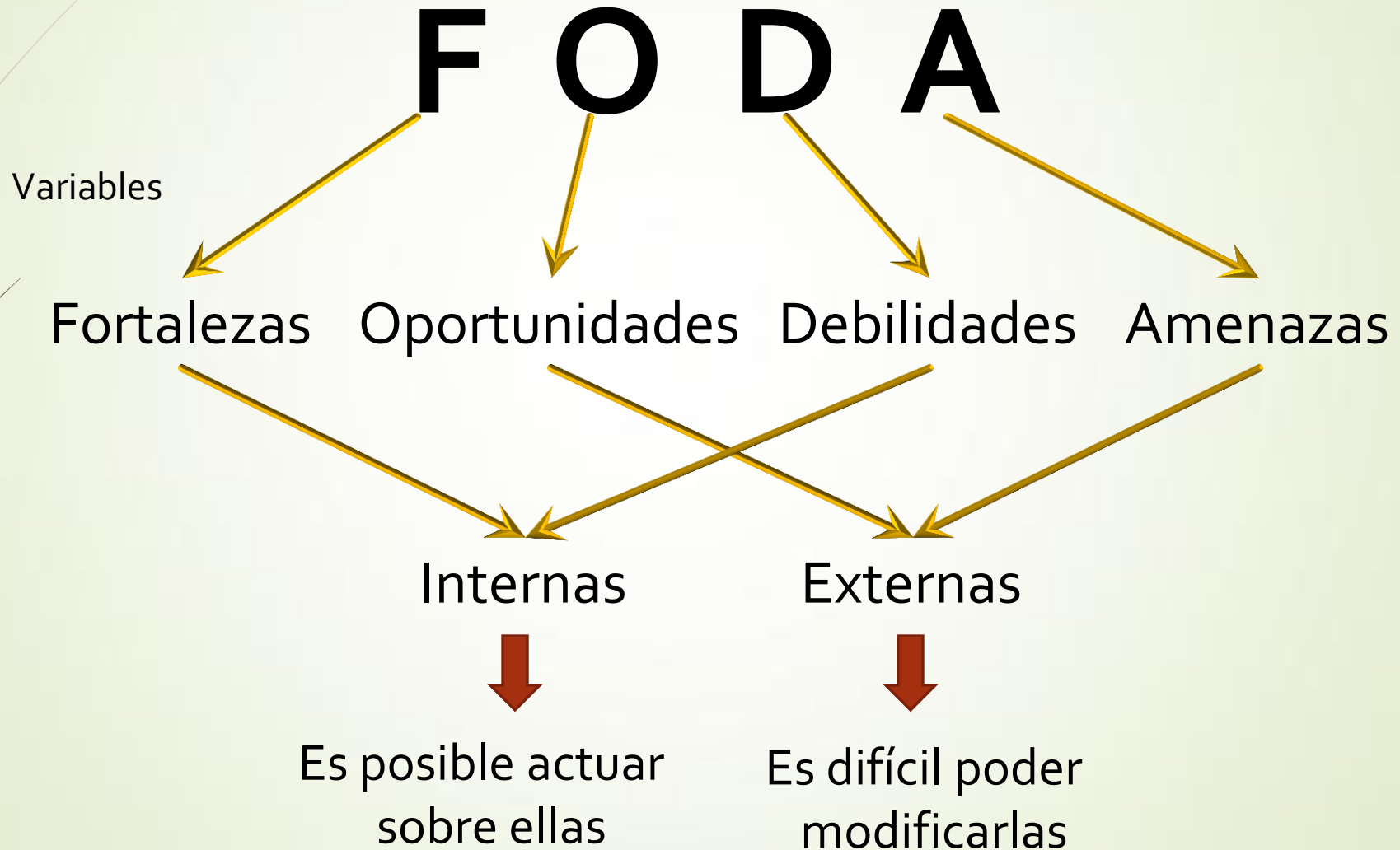
DIAGNOSTICO PRECISO



En base a él

SE TOMAN DECISIONES ACORDES CON LOS OBJETIVOS

Análisis de FODA



Análisis de FODA

Luego de hacer el análisis de FODA se debe obtener una lista que nos permita determinar los principales elementos de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas:

FORTALEZAS:

F1

F2

...

Fn

DEBILIDADES:

D1

D2

...

Dn

OPORTUNIDADES:

O1

O2

...

On

AMENAZAS:

A1

A2

...

An

Análisis de FODA

Fortalezas: Son las capacidades especiales con las que cuenta la empresa, y gracias a las cuales tiene una posición privilegiada frente a la competencia.

FORTALEZAS

- Buen ambiente laboral
- Conocimiento del mercado
- Experiencia de los recursos humanos
- Recursos humanos motivados
- Sólida Experiencia profesional
- Procesos técnicos y administrativos de calidad
- Servicio de alto nivel
- Recursos financieros

Análisis de FODA

Oportunidades: Son aquellos factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la empresa y que permiten obtener ventajas competitivas.

OPORTUNIDADES

- Competencia débil
- Mercado mal atendido
- Brindar servicios no tradicionales
- Aprovechar las oportunidades de crecimiento y gestión
- Cambio en materia impositiva o laboral que abren la posibilidad de presupuestar nuevas tareas adicionales

Análisis de FODA

Debilidades: Son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia. Esta asociado con los RECURSOS de los se CARECE, con las HABILIDADES que NO SE POSEEN, ACTIVIDADES que NO SE DESARROLLAN POSITIVAMENTE

Debilidades

- Equipamiento obsoleto
- Falta de capacitación
- Reactividad en la gestión
- Servicios sin características diferenciadoras
- Falta de motivación de los recursos humanos
- Desorganización de tareas y tiempos
- Carencia de estrategias de marketing

Análisis de FODA

Amenazas: Son aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a atentar incluso contra la permanencia de la organización.

AMENAZAS

- Regulación desfavorable
- Cambios en la legislación
- Competencia muy agresiva o desleal
- Segmento del mercado contraído
- Etc

Análisis de FODA



Matriz de FODA

Factores Internos	Lista de Fortalezas	Lista de Debilidades
Factores Externos	Lista de Oportunidades	Lista de Amenazas
	<i>Use las fortalezas para tomar ventajas de las oportunidades</i>	<i>Supere las debilidades tomando ventaja de las oportunidades</i>
	<i>Use fortalezas para evitar amenazas</i>	<i>Minimice debilidades y evite amenazas</i>

Estrategias FO

Estrategias

Fortalezas - Oportunidades



Se basa en el uso de fortalezas internas de la organización con el propósito de aprovechar las oportunidades externas.

Con los **recursos financieros** invertiremos en **capacitaciones** para poder brindar nuevos servicios. A través de **asociatividades** podremos hacer intercambio de tareas con otros colegas para **ofrecer nuevos servicios**

Estrategias DO

Estrategias Debilidades - Oportunidades



Tiene por finalidad mejorar las debilidades internas, aprovechando las oportunidades externas

Mejorando nuestras estrategias de **marketing** podremos **ampliar nuestra cartera de clientes**
Ampliando **nuestra estructura de recursos (técnicos y humanos)** podremos **ofrecer nuevos servicios.**

Estrategias FA

Estrategias

Fortalezas -
Amenazas



Trata de disminuir al mínimo el impacto de las amenazas del entorno, valiéndose de las fortalezas.

Sosteniendo **nuestro serv. de calidad y alto nivel** minimizaremos el riesgo de **perder clientes**

Estrategias DA

Estrategias Debilidades - Amenazas



Tiene como propósito disminuir las debilidades y neutralizar las amenazas a través de acciones de carácter defensivo.

Estableciendo estándares de tiempo y ampliando nuestra estructura minimizaremos el riesgo de deteriorar la calidad de nuestros servicios y la consecuente pérdida de clientes

Analisis FODA – Estudio Falcone - Fernandez

<p>Factores Internos</p>	<p>Fortalezas</p> <p>F1 Recursos financieros.</p> <p>F2 Experiencia de los rrhh.</p> <p>F3 Procesos técnicos y adm. de calidad.</p> <p>F4 Servicio de alto nivel.</p>	<p>Debilidades</p> <p>D1 Marketing</p> <p>D2 Tiempos</p> <p>D3 Estructura rrhh en relación al volumen de trabajo</p> <p>D4 Recursos teconologicos</p>
<p>Factores Externos</p>	<p>Oportunidades</p> <p>O1 Incorporar nuevos servicios</p> <p>O2 Asociatividad</p> <p>O3 Redes</p> <p>O4 Ampliar nuestra cartera de clientes</p>	<p>Mejorando nuestras estrategias de ´marketing podremos ampliar nuestra cartera de clientes</p> <p>Mejorando nuestros recursos (tec. Y humanos) podremos ofrecer nuevos servicios.</p>
<p>Amenazas</p> <p>A1 Perdida de clientes ante nuevas tareas</p> <p>A2 Competencia honorarios</p> <p>A3 Pérdida de calidad</p>	<p>Sosteniendo nuestro serv. De calidad y alto nivel minimizaremos el riesgo de perder clientes</p>	<p>Estableciendo estándares de tiempo y ampliando nuestra estructura minimizaremos el riesgo de deteriorar la calidad de nuestros servicios y la consecuente pérdida de clientes</p>