

OTIUM - Base comercial y comunicacional - Auditoria

Documento estrategico interno para ventas, comunicacion y desarrollo comercial

Servicio: Auditoria

Uso previsto: equipo comercial, equipo promocional, comunicacion institucional, propuestas, reuniones con clientes y capacitacion interna.

Nota de alcance: este documento utiliza la informacion trabajada para el servicio de Auditoria de Otium. Cuando una propuesta comercial requiera compromisos especificos, estos deben validarse en el alcance del encargo antes de ofrecerse al cliente.

Contenido

- 1. Definición estratégica del servicio
- 2. Idea central del servicio
- 3. Cliente ideal
- 4. Momentos de compra
- 5. Dolores del cliente
- 6. Promesa comercial realista
- 7. Propuesta de valor
- 8. Pilares del servicio
- 9. Arquitectura del servicio
- 10. Posibles paquetes comerciales
- 11. Argumentos de venta
- 12. Objeciones frecuentes y respuestas
- 13. Mensajes clave para marketing
- 14. Ideas de contenido
- 15. Guion comercial breve
- 16. Guion comercial extendido
- 17. Checklist para levantar información del cliente
- 18. Señales de alerta
- 19. Indicadores de éxito
- 20. Material reutilizable para el equipo

1. Definición estratégica del servicio

Frase estratégica: Auditoría es el servicio de Otium que ayuda a las empresas a revisar su información financiera, contable, documental y de control con criterio técnico, alcance definido y resultados claros para tomar mejores decisiones.

Que vende realmente Otium con este servicio

- No vende solamente una revisión documental. Vende claridad sobre la información que la empresa usa para decidir.
- No vende solamente cumplimiento formal. Vende confianza razonable, trazabilidad y una lectura técnica de riesgos.
- No vende corrección contable operativa como parte automática. Vende una revisión independiente o específica sobre información existente, con hallazgos y recomendaciones cuando corresponda.
- No vende defensa tributaria ni fiscalización. Puede vender revisión tributaria preventiva, separando cualquier descargo, rectificación o defensa como servicio complementario.

Transformación que busca producir en el cliente

- Pasar de información dispersa o poco confiable a información revisada, observada y mejor respaldada.
- Pasar de decisiones basadas en sensaciones a decisiones basadas en evidencia.
- Pasar de controles informales a hallazgos y recomendaciones documentadas.
- Pasar de una visión contable aislada a una lectura financiera, documental, tributaria preventiva y de control, siempre dentro del alcance contratado.

Problema de fondo que resuelve

El problema de fondo no es solo que la empresa tenga errores. El problema es que muchas veces no sabe si su información es confiable, si sus documentos respaldan sus operaciones, si sus controles funcionan o si existen riesgos ocultos que pueden afectar decisiones, socios, bancos, financiadores o revisiones futuras.

Diferencia frente a una solución tradicional o informal

- Una revisión informal suele depender de la opinión de una persona. Otium propone un trabajo con alcance definido, requerimiento documental, pruebas, hallazgos y entrega ordenada.
- Una auditoría meramente formal puede terminar en un informe poco útil para gerencia. Otium busca que los hallazgos sean comprensibles, accionables y relevantes para la empresa.
- La tecnología se utiliza como apoyo para ordenar, cruzar, documentar y presentar información, sin reemplazar el criterio profesional.

2. Idea central del servicio

Idea madre: Este servicio no vende solo revisión; vende claridad técnica para decidir, rendir cuentas y reducir riesgos.

La Auditoría de Otium debe comunicarse como un servicio que convierte información contable, financiera, documental o de control en hallazgos claros y útiles. La palabra clave no es solamente cumplimiento; es confianza razonable dentro de un alcance definido.

El discurso comercial debe evitar vender auditoría como si fuera contabilidad, regularización tributaria o consultoría de procesos. La auditoría identifica, revisa y comunica. La corrección, implementación o defensa corresponde a otros servicios o a una fase posterior.

Conceptos rectores

- Revisión con alcance claro.
- Hallazgos sustentados en evidencia.
- Separación entre auditoría, contabilidad, impuestos y consultoría.
- Informes útiles para gerencia, socios y directorio.
- Tecnología como soporte de orden, trazabilidad y análisis.

3. Cliente ideal

Tipo de empresa

- Empresas medianas o en crecimiento que necesitan mayor seguridad sobre su información financiera y documental. (DATOS INFERIDOS)
- Empresas familiares con socios que necesitan transparencia y rendición de cuentas.
- Empresas con inventarios, fondos, proyectos, movimientos bancarios o procesos operativos relevantes.
- Asociaciones, instituciones o grupos que administran fondos comunes y necesitan demostrar uso correcto de recursos.
- Empresas que buscan financiamiento, entrada de socios, presentación a terceros o fortalecimiento interno.

Situación en la que se encuentra

- Crecimiento más rápido que sus controles.
- Tiene información contable, financiera o documental que no genera plena confianza.
- Quiere revisar una situación concreta: fondos, inventarios, gastos, ingresos, saldos, respaldos o cumplimiento documental.
- Necesita presentar información a socios, directorio, bancos, financiadores o terceros.
- Tiene dudas sobre riesgos contables, tributarios preventivos, financieros o de control interno.

Dolor principal

El cliente necesita saber si su información resiste una revisión seria y si puede confiar en ella para tomar decisiones, rendir cuentas o corregir riesgos.

Nivel de orden actual

- Puede tener información parcialmente ordenada, pero con dudas de respaldo, consistencia o trazabilidad.
- Puede tener documentación dispersa entre carpetas, correos, sistemas, Excel y documentos físicos.
- Puede tener registros contables existentes, pero no necesariamente conciliados o sustentados de forma adecuada.

Nivel de riesgo

- Riesgo contable: saldos, registros o estados financieros que no reflejan adecuadamente la realidad.
- Riesgo documental: operaciones sin respaldo suficiente.
- Riesgo financiero: decisiones tomadas con información incompleta.
- Riesgo tributario preventivo: inconsistencias o criterios que pueden generar contingencias.
- Riesgo de gobierno: falta de transparencia ante socios o directorio.

Quien toma la decisión

- Socios, gerentes generales, gerentes financieros, administradores o directorios. (DATOS INFERIDOS)
- En empresas familiares, la decisión suele surgir de socios que necesitan mayor transparencia o control. (DATOS INFERIDOS)
- En asociaciones, la decisión puede venir de directivas, tesoreros o miembros que requieren rendición de cuentas. (DATOS INFERIDOS)

Quien sufre el problema operativo

- Contabilidad, administración, finanzas, tesorería, responsables de inventario y gerencia.
- También lo sufren socios o directores cuando no reciben información clara para decidir.

Señales de que necesita este servicio

- La gerencia no confía plenamente en sus reportes.
- Hay diferencias entre contabilidad, bancos, inventarios o documentos.

- Los socios piden explicaciones sobre fondos, gastos o resultados.
- La empresa necesita presentar información a terceros.
- Existen dudas sobre cumplimiento, respaldos o control interno.
- La empresa quiere revisar una situación concreta antes de que se convierta en problema.

4. Momentos de compra

Los clientes suelen comprar auditoría o revisión cuando aparece una necesidad concreta de confianza, evidencia, transparencia o decisión. Algunos momentos relevantes son:

- Crecimiento desordenado: la empresa aumento operaciones, personal, clientes o inventario, pero sus controles no crecieron al mismo ritmo.
- Necesidad de financiamiento: bancos, socios o terceros piden información clara y respaldada.
- Rendición de cuentas: socios, directorio, miembros o financiadores solicitan revisar el uso de fondos o la situación financiera.
- Cambio de administración, contador o equipo financiero: se necesita validar el estado de la información recibida.
- Dudas sobre inventarios: existen diferencias, falta de control o incertidumbre sobre valorización y saldos.
- Antes de una decisión importante: inversión, expansión, venta, entrada de socios, reestructuración o cierre de un periodo relevante.
- Problemas de control interno: errores repetidos, falta de autorizaciones, documentos incompletos o dependencias excesivas de personas.
- Revisión tributaria preventiva: la empresa quiere detectar inconsistencias antes de una contingencia mayor.
- Proyecto o fondo específico: se requiere demostrar el uso, origen o aplicación de recursos.
- Preparación para una auditoría posterior: la empresa necesita ordenar información y entender riesgos antes de una revisión externa más formal. (DATOS INFERIDOS)

5. Dolores del cliente

Dolor operativo

- Documentos dispersos entre correos, carpetas locales, archivos físicos, WhatsApp, Excel o sistemas internos.
- Falta de responsables claros para entregar información.
- Procesos manuales que dificultan rastrear el origen de un dato.
- Diferencias entre registros contables, reportes operativos, bancos o inventarios.
- Retrasos por no saber donde está cada respaldo.

Dolor financiero

- Decisiones tomadas con información incompleta o poco confiable.
- Riesgo de pérdidas por errores, diferencias de inventario o falta de control.
- Costos ocultos por reprocesos, conciliaciones tardías o documentación incompleta.
- Dificultad para presentar información a bancos, socios o financiadores.

Dolor contable, tributario preventivo y documental

- Saldos contables sin suficiente respaldo.
- Operaciones sin documentación clara.
- Declaraciones, libros o reportes que no coinciden con la información base.
- Criterios tributarios aplicados sin suficiente revisión preventiva.
- Riesgo de que un requerimiento futuro encuentre inconsistencias no detectadas.

Dolor gerencial

- La gerencia no sabe que tan confiable es la información que recibe.
- El directorio o los socios piden respuestas que el equipo no puede sustentar rápidamente.

- No se distinguen problemas contables, problemas documentales y problemas de control.
- No existe una matriz clara de hallazgos, riesgos y prioridades.

Dolor emocional

- Incertidumbre: la empresa no sabe si hay problemas ocultos.
- Desconfianza: socios o gerentes dudan de la información disponible.
- Ansiedad ante bancos, terceros, fiscalizaciones, auditorías o revisiones futuras.
- Sensación de depender demasiado de una persona o de archivos que nadie entiende por completo.
- Cansancio por apagar incendios en lugar de trabajar con información ordenada.

6. Promesa comercial realista

Promesa sugerida: Revisamos tu información financiera, contable, documental o de control con un alcance claro para identificar hallazgos relevantes, riesgos y oportunidades de mejora que ayuden a tomar decisiones mejor respaldadas.

Que si puede prometerse

- Un alcance definido antes de iniciar.
- Una solicitud documental ordenada.
- Revisión técnica de la información disponible según el encargo.
- Pruebas selectivas, cruces y análisis conforme al alcance.
- Hallazgos claros y comunicables.
- Informe, matriz o reporte de resultados según el tipo de trabajo.
- Separación profesional entre auditoría y servicios complementarios.

Que no conviene prometer

- No prometer detección absoluta de todos los errores, fraudes o contingencias.
- No prometer corrección contable automática dentro de la auditoría.
- No prometer defensa tributaria o descargos si el servicio contratado es revisión preventiva.
- No prometer dictamen si no se validaron independencia, normas aplicables, información suficiente y alcance.
- No prometer implementación de controles si solo se contrato auditoría o revisión.

Que debe condicionarse

- El tipo de informe depende del encargo contratado.
- La profundidad de las pruebas depende del alcance, tiempo, información disponible y objetivo del cliente.
- La emisión de dictamen debe definirse expresamente y cumplir condiciones técnicas y profesionales.
- El uso de Power BI, SharePoint o IA depende del tipo de trabajo y de la información entregada.
- El seguimiento posterior debe cotizarse como fase adicional si no forma parte del alcance inicial.

7. Propuesta de valor

Valor funcional

- Revisa información financiera, contable, documental, tributaria preventiva o de procesos según alcance.
- Identifica hallazgos, inconsistencias, riesgos y debilidades de control.
- Organiza resultados en informes, matrices o presentaciones útiles para gerencia.

Valor económico

- Ayuda a evitar decisiones costosas basadas en información no confiable.
- Permite detectar diferencias, errores o debilidades antes de que generen impactos mayores.
- Reduce reprocesos al ordenar evidencias y prioridades de revisión.
- Puede ayudar a prepararse mejor ante socios, bancos, financiadores o revisiones futuras.

Valor estrategico

- Da a socios, gerencia o directorio una lectura mas clara de la situacion revisada.
- Ayuda a separar problemas contables, financieros, tributarios preventivos, documentales y de control.
- Facilita priorizar acciones posteriores: ordenar contabilidad, fortalecer controles, mejorar documentacion o implementar herramientas digitales.

Valor documental

- Ordena la informacion requerida para la revision.
- Identifica documentos faltantes o inconsistentes.
- Deja evidencia de hallazgos, respaldos revisados y conclusiones comunicables.
- Mejora la trazabilidad del proceso de revision.

Valor digital

- Microsoft 365 y SharePoint pueden apoyar el orden documental y la trazabilidad.
- Excel estructurado y Power Query pueden apoyar cruces, limpieza y comparaciones de datos.
- Power BI puede utilizarse para visualizar informacion cuando el alcance lo requiera.
- La IA puede apoyar la organizacion, lectura o clasificacion preliminar, siempre bajo revision profesional.

8. Pilares del servicio

Pilar 1: Alcance claro

Explicacion: Antes de revisar, se define que se revisara, para que, con que periodo, con que informacion y que entregable se espera.

Problema que resuelve: Evita confundir auditoria con contabilidad, consultoria, defensa tributaria o regularizacion operativa.

Evidencia o entregable: Propuesta de trabajo, alcance definido, requerimiento documental inicial.

Pilar 2: Requerimiento y orden documental

Explicacion: El trabajo parte de solicitar y ordenar la informacion necesaria para ejecutar la revision.

Problema que resuelve: Reduce dispersion documental, atrasos y dudas sobre que informacion fue considerada.

Evidencia o entregable: Lista de requerimientos, matriz de informacion recibida, observaciones sobre informacion faltante o incompleta.

Pilar 3: Revision tecnica y pruebas selectivas

Explicacion: Otium revisa registros, documentos, saldos, reportes, respaldos o procesos segun el alcance contratado.

Problema que resuelve: Permite identificar inconsistencias, riesgos y debilidades que no siempre son visibles en una revision superficial.

Evidencia o entregable: Papeles de trabajo internos, cruces, matrices de prueba, analisis documentales.

Pilar 4: Hallazgos claros

Explicacion: Los resultados se organizan para que el cliente entienda el problema, el riesgo y la recomendacion cuando corresponda.

Problema que resuelve: Evita informes demasiado tecnicos que no ayudan a decidir.

Evidencia o entregable: Informe, matriz de hallazgos, matriz de riesgos, presentacion ejecutiva.

Pilar 5: Enfoque digital

Explicacion: Se usan herramientas digitales para organizar informacion, mejorar trazabilidad y analizar datos cuando aplica.

Problema que resuelve: Reduce desorden, mejora control de informacion y facilita comunicar resultados.

Evidencia o entregable: Repositorios documentales, matrices en Excel, cruces en Power Query, visualizaciones en Power BI si se contratan.

Pilar 6: Separacion profesional de servicios

Explicacion: Auditoria identifica, revisa y comunica. La correccion contable, defensa tributaria, implementacion de controles o consultoria posterior se cotiza aparte.

Problema que resuelve: Evita expectativas incorrectas y protege la independencia y claridad profesional del encargo.

Evidencia o entregable: Seccion de exclusiones en la propuesta y derivacion a servicios relacionados cuando corresponda.

9. Arquitectura del servicio

Servicio principal

Auditoria y revision de informacion financiera, contable, documental, tributaria preventiva o de control, con alcance definido y entregables acordados.

Subservicios

- Auditoria o revision de estados financieros.
- Revision limitada de informacion financiera.
- Auditorias especiales.
- Auditoria de fondos.
- Auditoria de inventarios.
- Revision tributaria preventiva.
- Revision de procesos y control interno.
- Procedimientos acordados.

Modulos posibles

- Modulo de diagnostico inicial: entendimiento del encargo y mapa de riesgos preliminar. (DATOS INFERIDOS)
- Modulo documental: solicitud, orden y matriz de informacion recibida.
- Modulo tecnico: pruebas, cruces, revision de saldos, documentos o procesos.
- Modulo de hallazgos: matriz de observaciones, riesgos y recomendaciones.
- Modulo ejecutivo: presentacion para gerencia, socios o directorio.
- Modulo digital: repositorio, matriz de control, tablero o visualizacion, si se contrata.

Componentes opcionales

- Presentacion ejecutiva de resultados.
- Seguimiento posterior de hallazgos.
- Repositorio documental en SharePoint.
- Tablero Power BI para visualizar datos revisados.
- Toma fisica de inventarios dentro de un alcance especifico.
- Ampliacion de muestra o periodo revisado.

Complementos y servicios relacionados

- Outsourcing Contable Digital: registros, contabilidad recurrente o reconstruccion contable.
- Gestion Tributaria: declaraciones, rectificaciones, descargos o defensa ante fiscalizaciones.
- Consultoria Empresarial: implementacion de controles, mejora de procesos y acompanamiento operativo.
- SharePoint Documental: estructura documental permanente.
- Power BI: tableros y reportes gerenciales.
- Revaluacion y Gestion de Activos: orden, control y valorizacion de activos fijos.

Actividades excluidas o cotizables por separado

- Contabilidad mensual.
- Registro o correccion de asientos.
- Elaboracion de estados financieros desde cero.
- Rectificaciones tributarias.
- Defensa formal ante el SIN u otras autoridades.
- Implementacion operativa de controles internos.
- Diseno completo de procesos.
- Due diligence integral.
- Administracion documental permanente.
- Toma fisica completa de inventarios si no fue contratada expresamente.

10. Posibles paquetes comerciales

Los siguientes paquetes son estructuras comerciales sugeridas para ordenar propuestas. No incluyen precios ni compromisos operativos cerrados. Deben ajustarse a cada cliente y marcarse como DATOS INFERIDOS hasta ser validados comercialmente.

Nivel 1: Revision Esencial - Diagnostico y hallazgos iniciales (DATOS INFERIDOS)

- Objetivo: revisar un area, cuenta, fondo, periodo o problema puntual.
- Incluye: relevamiento, requerimiento documental, revision selectiva, matriz de hallazgos e informe breve.
- Ideal para: empresas con una duda concreta o necesidad de validacion inicial.
- No incluye: correcciones, implementacion, defensa tributaria ni seguimiento posterior.

Nivel 2: Auditoria Profesional - Revision estructurada (DATOS INFERIDOS)

- Objetivo: ejecutar una revision mas completa de informacion financiera, documental o de control dentro de un alcance definido.
- Incluye: plan de trabajo, requerimiento documental, pruebas selectivas, cruces, matriz de hallazgos, informe y reunion de cierre.
- Ideal para: empresas medianas, socios, gerencias o directorios que necesitan informacion clara para decidir.
- Puede incluir: presentacion ejecutiva si se acuerda.

Nivel 3: Auditoria Especial Avanzada (DATOS INFERIDOS)

- Objetivo: revisar temas especificos con mayor profundidad, como fondos, inventarios, gastos, movimientos bancarios, procesos o cumplimiento documental.
- Incluye: diseno de procedimientos especificos, revision tecnica, pruebas ampliadas, informe detallado y presentacion ejecutiva.
- Ideal para: situaciones sensibles, rendiciones de cuentas, diferencias relevantes o necesidades de transparencia ante terceros.
- Puede requerir: coordinacion con responsables internos, sistemas del cliente o informacion operativa adicional.

Paquete de Seguimiento de Hallazgos (DATOS INFERIDOS)

- Objetivo: acompanar al cliente despues del informe para revisar avances en acciones correctivas.
- Incluye: matriz de seguimiento, reuniones periodicas y actualizacion del estado de hallazgos.
- Debe venderse como fase separada, no como parte automatica de la auditoria.

Proyecto Digital de Soporte a Auditoria (DATOS INFERIDOS)

- Objetivo: ordenar documentacion y trazabilidad del proceso en Microsoft 365 o SharePoint.

- Incluye: estructura de carpetas, listas de control, matriz documental o repositorio de evidencias.
- Debe coordinarse con servicios de SharePoint Documental si el cliente necesita una solución permanente.

11. Argumentos de venta

Argumento racional

Una empresa no puede decidir bien si no sabe que tan confiable es su información. La auditoría ayuda a revisar evidencia, identificar inconsistencias y presentar hallazgos claros para tomar decisiones mejor respaldadas.

El valor no está solo en el informe final, sino en el proceso de ordenar, revisar y distinguir lo que está sustentado de lo que necesita atención.

Argumento de riesgo

Los problemas contables, documentales o de control no siempre aparecen cuando se generan; muchas veces se descubren tarde. Una revisión preventiva o específica puede ayudar a detectar riesgos antes de que escalen.

No prometemos eliminar todos los riesgos, pero sí ayudar a identificarlos y comunicarlos con claridad dentro del alcance contratado.

Argumento de eficiencia

Cuando la información está dispersa, cada decisión toma más tiempo. El proceso de auditoría obliga a reunir, ordenar y contrastar información clave.

Eso reduce reprocesos, mejora la trazabilidad y facilita que la gerencia sepa donde están los problemas prioritarios.

Argumento gerencial

La gerencia necesita información que pueda entender y usar. Nuestro enfoque busca que los hallazgos no queden solo en lenguaje técnico, sino en observaciones útiles para socios, administradores y directorio.

El informe debe ayudar a decidir que corregir, que monitorear y que revisar con mayor profundidad.

Argumento digital

Usamos herramientas digitales para ordenar documentos, cruzar datos y mejorar la trazabilidad del trabajo. Esto hace que el proceso sea más claro, verificable y eficiente.

La tecnología no reemplaza la auditoría; la hace más ordenada y útil para el cliente.

Argumento de tranquilidad

Muchas empresas viven con la duda de si su información está bien. Una revisión profesional reduce incertidumbre y permite conversar sobre hallazgos con evidencia, no con suposiciones.

Esa tranquilidad es especialmente valiosa cuando hay socios, financiadores, directorio o decisiones relevantes de por medio.

Argumento de crecimiento

Cuando una empresa crece, los controles informales dejan de ser suficientes. La auditoría ayuda a identificar que aspectos de información, documentación o control deben fortalecerse para sostener ese crecimiento.

No se trata solo de mirar el pasado; se trata de preparar mejor la gestión futura.

12. Objeciones frecuentes y respuestas

Ya tengo contador.

Perfecto. La auditoria no reemplaza al contador ni a la contabilidad mensual. Revisa informacion existente con otro enfoque: identifica hallazgos, riesgos, respaldos y consistencia para dar mayor claridad a gerencia, socios o terceros.

Eso lo hacemos internamente.

Tener revision interna es positivo, pero a veces se necesita una mirada externa, con metodologia, alcance definido y comunicacion ordenada de hallazgos. La diferencia esta en la independencia, trazabilidad y claridad del informe.

No necesito algo tan formal.

No todos los trabajos requieren una auditoria completa. Podemos definir una revision limitada, una auditoria especial o procedimientos acordados sobre puntos especificos. Lo importante es ajustar el alcance a la necesidad real.

Mi empresa todavia es pequena.

Precisamente en empresas en crecimiento conviene detectar desorden y riesgos antes de que sean mas costosos. El alcance puede ser proporcional al tamaño y momento de la empresa. (DATOS INFERIDOS)

No quiero pagar por algo adicional.

La pregunta es cuanto cuesta decidir con informacion poco confiable o descubrir tarde un problema de respaldo, inventario, fondos o control. La auditoria no es un gasto aislado; es una herramienta para reducir incertidumbre.

Ya usamos carpetas o Excel.

Eso ayuda, pero usar carpetas o Excel no garantiza que la informacion este completa, conciliada o sustentada. El valor esta en revisar, cruzar y comunicar hallazgos de forma profesional.

No tengo toda la documentacion.

No necesariamente impide empezar. Primero se puede diagnosticar que informacion existe, que falta y que limitaciones genera. Lo importante es que el alcance refleje la documentacion disponible.

Eso lo vemos despues.

Puede ser valido si no hay riesgo inmediato. Pero si hay decisiones, socios, bancos, inventarios, fondos o dudas relevantes, esperar puede hacer que el problema sea mas dificil de reconstruir.

No quiero que esto se vuelva una fiscalizacion interna.

El objetivo no es perseguir personas, sino revisar informacion, identificar riesgos y mejorar la calidad de las decisiones. El tono del trabajo debe ser profesional, tecnico y orientado a evidencia.

Quiero que ustedes tambien corrijan todo.

La auditoria puede identificar que debe corregirse, pero la correccion contable, tributaria u operativa debe cotizarse aparte para mantener claridad de responsabilidades y alcance.

13. Mensajes clave para marketing

Mensaje corto

Auditoria clara para decidir con informacion mejor revisada y respaldada.

Mensaje medio

En Otium revisamos información financiera, contable, documental y de control para identificar hallazgos relevantes, riesgos e inconsistencias. Nuestro enfoque combina criterio técnico, alcance claro y herramientas digitales para entregar resultados útiles a gerencia, socios y directorio.

Mensaje largo

Muchas empresas toman decisiones importantes con información que no siempre está completa, conciliada o suficientemente respaldada. La auditoría permite revisar esa información con una mirada técnica, identificar hallazgos y distinguir que aspectos requieren atención.

En Otium trabajamos con alcance definido, requerimiento documental, pruebas selectivas y comunicación clara de resultados. Podemos desarrollar auditorías financieras, revisiones limitadas, auditorías especiales, auditorías de fondos, inventarios, revisión tributaria preventiva, control interno o procedimientos acordados, según la necesidad del cliente.

Nuestro enfoque separa claramente auditoría de contabilidad, gestión tributaria, consultoría o defensa ante fiscalizaciones. La auditoría revisa e informa; si el cliente necesita corregir, implementar o regularizar, esos trabajos pueden abordarse mediante servicios complementarios.

Frases destacadas

- Revisar antes de decidir.
- Hallazgos claros para decisiones mejor respaldadas.
- Auditoría con alcance claro y enfoque práctico.
- Más que revisar documentos: entender riesgos.
- Información confiable para gerencia, socios y directorio.
- Orden, evidencia y trazabilidad para tu empresa.
- Una mirada técnica sobre la información que sostiene tus decisiones.
- Detectar riesgos antes de que sean problemas mayores.
- Auditoría sin confundirla con contabilidad operativa.
- Tecnología al servicio de una revisión más ordenada.

14. Ideas de contenido

5 ideas para LinkedIn

- Por qué una empresa no debería esperar a una crisis para revisar su información financiera.
- Auditoría no es contabilidad: diferencias que todo gerente debe entender.
- Cinco señales de que tu empresa necesita una revisión de fondos, inventarios o control interno.
- Como una matriz de hallazgos ayuda a socios y directorio a tomar mejores decisiones.
- El rol de SharePoint, Excel y Power Query en una auditoría más ordenada.

5 ideas para reels o videos cortos

- Si no puedes respaldar un saldo, no puedes confiar plenamente en el reporte.
- Tres diferencias entre auditoría, contabilidad y consultoría.
- Qué debería revisar una empresa antes de pedir financiamiento.
- Inventarios: cuando el problema no es vender, sino no saber que tienes.
- La pregunta incómoda: tu información financiera está lista para ser revisada?

5 ideas para carruseles

- 7 señales de que tu empresa necesita una auditoría especial.
- Qué incluye y qué no incluye una auditoría.
- Como prepararte para una revisión financiera o documental.
- Auditoría de fondos: qué se revisa y por qué importa.
- De documentos dispersos a hallazgos claros: el proceso de Otium.

5 ideas para correos comerciales

- Correo a gerentes: como saber si la informacion financiera de tu empresa es confiable.
- Correo a socios: cuando conviene solicitar una auditoria especial.
- Correo a empresas con inventario: diferencias que no aparecen hasta que se revisan.
- Correo a asociaciones: rendicion de fondos con evidencia y orden.
- Correo a empresas en crecimiento: controles que dejan de funcionar cuando la operacion crece.

5 ideas para posts educativos

- Que es una revision limitada y cuando puede ser suficiente.
- Que son procedimientos acordados en un trabajo de revision.
- Por que una revision tributaria preventiva no es lo mismo que una defensa ante fiscalizacion.
- Como se construye una matriz de hallazgos.
- Que documentos suele pedir un auditor al iniciar una revision.

5 preguntas provocadoras para abrir conversacion

- Que tan seguro estas de que tus estados financieros estan respaldados?
- Si un socio pidiera rendicion de fondos hoy, podrias demostrar el uso de cada recurso?
- Tus inventarios coinciden con contabilidad, sistema y realidad fisica?
- Que decision importante estas tomando con informacion que nadie ha revisado?
- Si manana te piden respaldos, sabes exactamente donde estan?

15. Guion comercial breve

Apertura

En Otium entendemos que muchas empresas tienen informacion contable, financiera o documental, pero no siempre saben que tan confiable, completa o trazable es. Por eso ofrecemos trabajos de auditoria y revision con alcance claro.

Problema

El problema no es solo tener documentos o reportes. El problema es saber si esos documentos respaldan la realidad, si los saldos son consistentes, si existen riesgos ocultos y si la gerencia puede tomar decisiones con confianza.

Solucion de Otium

Revisamos informacion financiera, contable, documental, tributaria preventiva o de control, segun el alcance acordado. Solicitamos informacion, hacemos pruebas selectivas, identificamos hallazgos y preparamos un informe o matriz de resultados.

Diferencial

Nuestro enfoque combina criterio tecnico, claridad comercial y herramientas digitales. Ademas, diferenciamos bien auditoria de contabilidad, gestion tributaria o consultoria, para que el cliente sepa exactamente que esta contratando.

Entregables

Segun el encargo, el cliente puede recibir informe, matriz de hallazgos, recomendaciones, anexos, presentacion ejecutiva o una revision especifica de fondos, inventarios, procesos o informacion financiera.

Proximo paso sugerido

El siguiente paso seria una reunion breve para entender que necesitan revisar, que informacion tienen disponible y que tipo de alcance conviene proponer.

16. Guion comercial extendido

1. Contexto inicial

Antes de hablar de auditoria como informe, conviene hablar de la informacion que sostiene las decisiones de la empresa. Muchas organizaciones tienen contabilidad, reportes, carpetas, Excel y documentos, pero eso no significa automaticamente que la informacion sea confiable, completa o util para socios, gerencia o terceros.

2. Problema de negocio

Cuando una empresa crece, aparecen dudas: los saldos coinciden con bancos? Los inventarios estan bien valorizados? Los gastos tienen respaldo? Los fondos fueron usados correctamente? Las declaraciones y libros se relacionan con la informacion base? Los procesos tienen controles suficientes?

Estas preguntas no siempre se resuelven con la contabilidad mensual. A veces requieren una revision independiente, con alcance definido y evidencia organizada.

3. Enfoque de Otium

En Otium proponemos trabajos de auditoria y revision disenados de acuerdo con el objetivo del cliente. Puede ser una auditoria o revision de estados financieros, una auditoria especial, una revision de fondos, inventarios, procesos, control interno, informacion tributaria preventiva o procedimientos acordados.

No iniciamos prometiendo un resultado unico para todos. Primero entendemos el problema, definimos el alcance, solicitamos informacion y establecemos que entregable recibira el cliente.

4. Metodologia general

- Relevamiento inicial: entendemos el contexto, la preocupacion y el objetivo.
- Definicion del alcance: delimitamos periodo, informacion, areas y entregables.
- Requerimiento documental: solicitamos estados, registros, respaldos, extractos, inventarios, libros u otra informacion aplicable.
- Revision y pruebas: ejecutamos cruces, pruebas selectivas y analisis segun el encargo.
- Hallazgos: organizamos inconsistencias, riesgos, debilidades o puntos de mejora.
- Informe y cierre: entregamos resultados claros para gerencia, socios o directorio.
- Seguimiento: si se contrata, acompanamos la revision de avances posteriores.

5. Diferenciacion

Una parte clave de nuestro enfoque es separar servicios. Auditoria no es contabilidad mensual. No es defensa tributaria. No es implementacion de controles. No es reconstruccion contable automatica. Puede detectar necesidades que despues se atienden con otros servicios, pero no deben mezclarse en la misma promesa.

6. Herramientas digitales

Podemos apoyarnos en Microsoft 365, SharePoint, Excel estructurado, Power Query, Power BI e IA aplicada a organizacion o analisis preliminar. El objetivo no es vender tecnologia por tecnologia, sino mejorar orden, trazabilidad, cruces de informacion y comunicacion de resultados.

7. Entregables y valor

El cliente puede recibir informes, matrices de hallazgos, recomendaciones, anexos, presentaciones ejecutivas o reportes especificos, dependiendo del alcance. El valor esta en obtener una lectura profesional sobre informacion que afecta decisiones, riesgos y confianza.

8. Cierre comercial

Para avanzar, lo mas recomendable es una reunion de diagnostico donde definamos que se quiere revisar, por que es importante, que informacion existe y que tipo de resultado espera el cliente. Con eso podemos preparar una propuesta proporcionada y clara.

17. Checklist para levantar informacion del cliente

Datos generales

- Razon social y nombre comercial.
- Actividad principal.
- Tamano aproximado de la empresa: ventas, personal, sucursales o volumen operativo. (DATOS INFERIDOS)
- Responsables de gerencia, administracion, finanzas, contabilidad e impuestos.
- Periodo que se desea revisar.
- Motivo principal de la revision.

Situacion actual

- Que problema o duda origina la necesidad de auditoria?
- Que decisiones se quieren tomar con el resultado?
- Hay socios, directorio, banco, financiador o tercero interesado?
- Hay urgencia o fecha limite?
- El trabajo busca una revision general o un tema especifico?

Documentacion disponible

- Estados financieros.
- Balance de sumas y saldos.
- Mayores contables.
- Libro diario y libro mayor, si aplica.
- Extractos y conciliaciones bancarias.
- Libros de compras y ventas.
- Declaraciones tributarias.
- Facturas y respaldos documentales.
- Inventarios, kardex, reportes de sistema o listas de productos.
- Contratos, actas, politicas internas o reglamentos.
- Reportes de fondos, aportes, cuotas o proyectos, si aplica.

Sistemas o herramientas utilizadas

- Sistema contable o ERP.
- Sistemas de inventario, ventas, bancos o facturacion.
- Excel utilizados para control interno.
- Carpetas en nube, SharePoint, OneDrive, Google Drive u otros repositorios.
- Accesos disponibles o exportaciones que puede entregar el cliente.

Responsables internos

- Quien entrega informacion contable?
- Quien entrega informacion tributaria?
- Quien entrega bancos y conciliaciones?
- Quien entrega inventarios o reportes operativos?
- Quien valida hallazgos preliminares?
- Quien aprueba el informe final o recibe la presentacion?

Riesgos o problemas conocidos

- Diferencias conocidas en saldos o inventarios.
- Documentos faltantes.
- Declaraciones observadas o inconsistentes.
- Cuentas contables sensibles.
- Movimientos bancarios sin explicacion clara.

- Fondos administrados con poca trazabilidad.
- Cambios recientes de personal o contador.

Expectativas del cliente

- Que espera recibir al final?
- Necesita informe formal, matriz de hallazgos o presentacion ejecutiva?
- Necesita dictamen? Si la respuesta es si, validar condiciones tecnicas antes de ofrecerlo.
- Quiere recomendaciones o solo resultados objetivos?
- Busca corregir despues? Si la respuesta es si, separar auditoria de servicio complementario.

Urgencias o fechas clave

- Fecha de directorio o reunion de socios.
- Fecha de presentacion a banco o tercero.
- Cierre contable o fiscal.
- Fecha de inventario o corte documental.
- Plazos de requerimientos o revisiones externas.

18. Senales de alerta

- La empresa no puede explicar saldos relevantes con documentos.
- Existen diferencias entre contabilidad, bancos, inventarios o reportes internos.
- Los socios o directores piden informacion y el equipo no puede responder con respaldo.
- El inventario fisico no coincide con registros.
- Se administran fondos, cuotas, aportes o proyectos sin una rendicion clara.
- La empresa depende de una sola persona para entender datos clave.
- La documentacion esta dispersa o incompleta.
- Hay cambios de contador, administrador o responsables financieros.
- Los reportes se preparan manualmente y nadie revisa su consistencia.
- Existen dudas sobre gastos, ingresos, pagos, compras o movimientos bancarios.
- Se aproxima una reunion de socios, directorio, banco o financiador.
- La gerencia no confia en los estados financieros o reportes recibidos.
- Se detectan riesgos tributarios preventivos, pero no se tiene un mapa claro de contingencias.
- Hay procesos sin autorizaciones, revisiones o responsables claros.
- La empresa quiere crecer, pero todavia opera con controles informales.

19. Indicadores de exito

El servicio puede considerarse exitoso cuando logra claridad, trazabilidad y utilidad para la decision, dentro del alcance contratado.

- Alcance definido y comprendido por el cliente antes de iniciar.
- Requerimiento documental emitido y gestionado.
- Informacion recibida clasificada y observada cuando falta o es inconsistente.
- Pruebas ejecutadas conforme al alcance.
- Hallazgos documentados de forma clara.
- Riesgos relevantes identificados y comunicados.
- Informe, matriz o entregable final entregado en plazo.
- Cliente entiende que hallazgos son prioritarios.
- Se diferencian claramente temas de auditoria y temas de servicios complementarios.
- Gerencia, socios o directorio cuentan con informacion mas clara para decidir.
- Se reducen dudas sobre respaldo documental o trazabilidad de la informacion revisada.
- Si hubo componente digital, el repositorio, matriz o tablero queda utilizable para el cliente.
- Si hubo seguimiento, se actualiza el estado de acciones sobre hallazgos.

20. Material reutilizable para el equipo

Elevator pitch

En Otium ayudamos a empresas a revisar su información financiera, contable, documental o de control con un alcance claro. Identificamos hallazgos, riesgos e inconsistencias para que gerencia, socios o directorio puedan tomar decisiones mejor respaldadas.

Frase para propuesta comercial

El servicio tiene por objetivo revisar la información definida en el alcance del encargo, ejecutar procedimientos de revisión y comunicar hallazgos relevantes mediante un informe, matriz o entregable acordado, sin incluir automáticamente actividades de contabilidad operativa, regularización tributaria o implementación de controles.

Frase para brochure

Auditoría y revisión profesional para empresas que necesitan información confiable, hallazgos claros, mejor respaldo documental y una mirada técnica sobre sus riesgos financieros, contables, tributarios preventivos o de control.

Frase para WhatsApp comercial

Podemos ayudarte a revisar la información financiera, documental o de control de tu empresa con un alcance claro y entregarte hallazgos útiles para tomar decisiones. Lo ideal sería coordinar una reunión breve para definir que necesitan revisar.

Frase para correo de prospección

Muchas empresas cuentan con reportes y documentos, pero no siempre tienen certeza sobre su consistencia, respaldo y trazabilidad. En Otium realizamos trabajos de auditoría y revisión que permiten identificar hallazgos, riesgos y oportunidades de mejora dentro de un alcance definido.

Frase para LinkedIn

Auditar no es solo revisar documentos. Es entender que información sostiene las decisiones de una empresa, que riesgos existen y que hallazgos deben comunicarse con claridad.

Frase para explicar el servicio internamente al equipo

Auditoría en Otium es el servicio que revisa información existente con criterio técnico y alcance definido. No corrige automáticamente, no hace contabilidad mensual y no defiende fiscalizaciones; identifica, documenta y comunica hallazgos para que el cliente decida mejor y, si corresponde, contrate servicios complementarios.