

Equipo humano formado por profesionales de reconocido prestigio en el campo de la **Dirección Financiera y Consultoría de Empresas.**

Objetivo dar soporte a la dirección de la empresa en la **optimización del área económico-financiera.**



COLEGIO DE ABOGADOS DE MADRID

Misión: servir de apoyo al órgano de administración de su empresa en la toma de decisiones, con el objetivo claro de maximizar los beneficios con los recursos disponibles.

+ 10 años experiencia

+ 200 clientes satisfechos

Dirección financiera

Control de Gestión

Outsourcing nómina

sage Professional Advisor



Situación actual en la pyme.

Prácticas de gestión que mejoran nuestros resultados empresariales.

Objetivo de toda empresa.

El papel del director financiero.

Acceso a la financiación.

Financiación alternativa.

Fundamentos para controlar mi negocio.

1. Situación actual en la pyme.

Gestión

- El gerente/director conoce perfectamente su mercado, sus clientes, sus **costes directos** de producción, pero a veces no sabe si GANA o PIERDE y muy importante saber donde va su TESORERIA, que es su **primer indicador de alerta**. => Financiación Bancaria?????
- **Excesos de recursos NO COORDINADOS** para el control de gestión. Menos de un tercio de las empresas cuenta con la **información y metodología** necesarias para asegurar una buena gestión. =>.

Medios

- Pocas PYMES tienen el **software adecuado** a su actividad y las que lo tienen, apenas utilizan el 50% de sus utilidades.
- Más del 60% de las pymes piensan que no necesitan utilizar instrumentos de control de gestión y consideran **gasto la inversión en Software** pues no ven resultados a c/p y tienen **miedo al cambio**.

Oportunidad

- Necesidad de profesionalizar la **gestión financiera** de la empresa.
- Controlar mediante **cuadros de mando** adaptados a las necesidades de cada empresa (contabilidad analítica, presupuestos, desviaciones, objetivos cuantitativos y cualitativo...).
- Métodos de optimización **Tesorería**.- Un control de cobros y pagos adecuado es imprescindible para evitar tensiones de negocio.
- **Financiación** adecuada con previsión. Control de Morosidad.

2. Objetivo de toda empresa.

Empresa:

El **objetivo de la empresa** es añadir valor económico, es decir **crear riqueza** para todos los que participan en ella y **prestar un servicio** para la sociedad.

Esto significa que las empresas se crean para ser **eficientes** y generar **rentabilidad**.

La **estructura financiera necesaria** (entendida como endeudamiento) no debe ser el objetivo en la empresa, sino formar parte de su estrategia.



2. El papel del Director Financiero.

Todo empresario debe tener claro la ventaja competitiva que supone contar con una dirección y política financiera adecuada.

Objetivos del director financiero:

No perder de vista los objetivos a medio/largo plazo. La incertidumbre presente es muy peligrosa.

No deben caer en la negatividad, no deben perder de vista la necesidad de efectuar un análisis racional para iniciar acciones que permitan a la empresa continuar creando riqueza



2. El papel del Director Financiero.

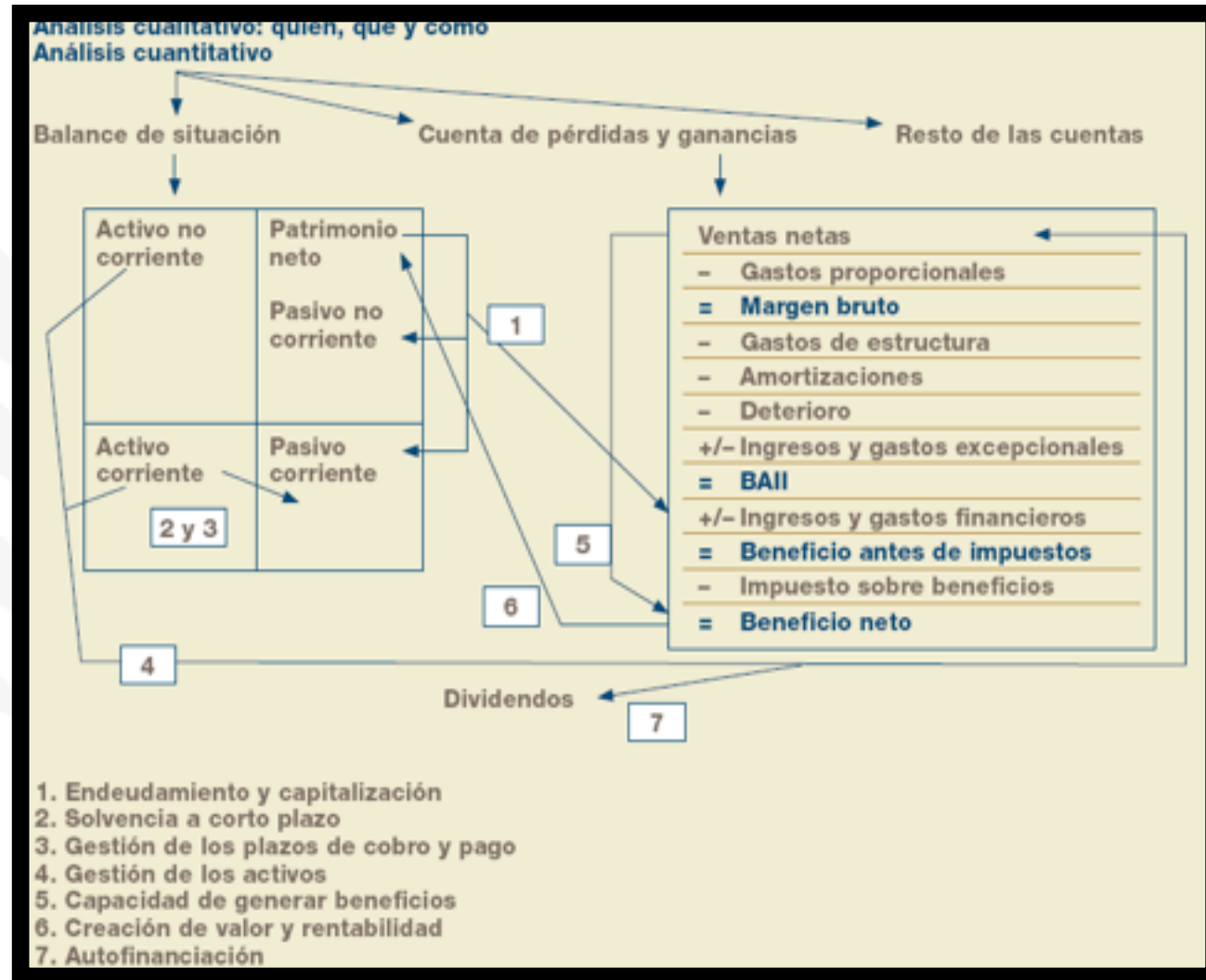
PREGUNTAS QUE NOS DEBEMOS HACER

¿Cómo nos analizan los proveedores?

- Financieros (bancos...)
- No financieros (compras...)

¿Podemos controlar estos ratios?

¿Cuál es el efecto financiero de nuestra toma de decisiones?



3. Acceso a la financiación.

Análisis exhaustivo de la situación actual.

Cálculo de las necesidades financieras.

Importe a corto plazo (NOF) y a largo/Plazo (inversión)

Productos aconsejables y donde los localizamos.

Balance, balance y balance. Cuenta de resultados: también.

Como nos financiamos. Realismo

Bancos.

Sociedades Garantía Reciproca (Avalmadrid/Iberaval).

Mejora niveles de inventarios.

Mayor deuda con proveedores.

Desinversiones en Activo Fijo.

Nuevos socios.

Financiación fiscal.- Beneficios ERD, Morosidad. Control del riesgo cliente. Recuperación IVA

Bucle.



Credit Score

Excellent

Good

Fair

Uncertain

Poor

3. Acceso a la financiación.

Necesidad de financiación versus producto financiero.

CIRCULANTE.- Corto Plazo

Póliza de crédito.
Líneas de descuento
Factoring (Sin recurso / con recurso).
Confirming
Anticipo de Facturas.
Crédito Documentario
Proveedores. ¿Se paga?
Hacienda (3,75%).
Descuentos por pronto pago.

INVERSION .- Largo Plazo

Préstamos (ICO, BEI, FEI, BANCA...)
Hipotecarios.
Leasing.
Renting.
Leaseback
Proveedores Inmovilizado.

La financiación no es un fin, es un medio.



3. Financiación alternativa.



ALTERNATIVAS FINANCIACION

- Crowdfunding.
- Crowdlending
- Business Angels.
- Subvenciones.
- Préstamos estatales (CDTI, ENISA, ICO)
- Sociedades de Garantía Reciproca.
- Sociedades de Capital Riesgo.
- Préstamos Participativos.
- Redes Inversión.



3. Acceso a la financiación.

Consejos para financiarse



Hasta que no salgas del notario no tienes financiación	Entregar el expediente de una vez.	Negocie cuando tiene fondos	Cada banco tiene sus propios criterios y estos son cambiantes	Cumpla los compromisos adquiridos	La mala gestión no se arregla con deuda	Ni el pasado, ni los inmuebles son garantía de éxito	No trabajes nunca con una sola entidad	Se honesto, transparente y paciencia.
--	------------------------------------	-----------------------------	---	-----------------------------------	---	--	--	---------------------------------------



1. Como controlar mi negocio.

UNAS DE LAS CLAVES DEL ÉXITO DE CUALQUIER EMPRESA



SOLIDEZ ECONÓMICO-FINANCIERA



ÉNFASIS EN LA GESTIÓN



**HERRAMIENTAS DE CONTROL DE GESTIÓN
SOFTWARE ADECUADO**

2. Prácticas de gestión que mejoran nuestros resultados empresariales.

La clave de todo análisis se fundamenta en saber **donde estamos** y **donde queremos ir**.

Para saber donde estamos debemos realizar un estudio interno de la organización a través del análisis de la **cadena de valor** (M.Porter) y la evaluación de la capacidad innovadora de la empresa



Las empresas deben basar la estrategia empresarial a través de la detección de **ventajas competitivas sostenibles en su cadena de valor innovadora**, basada en aspectos tecnológicos, organizativos o comerciales

Identificar aquellas **tecnologías y procedimientos** que es necesario adoptar o mejorar para cumplir los **objetivos estratégicos** es indispensable para el mantenimiento de las **ventajas competitivas**.

3. Como controlar mi negocio.

HERRAMIENTAS

- Control Actividad que generan hechos económicos.
- Datos exactos con una sola fuente de información.
- Presupuestos (base 0)
- Apoyo de la dirección

CUADROS DE MANDO

- Posición de tesorería exacta a c/p y previsión de tesorería a 3, 6, 12 meses
- Saldo vivo de deuda clientes (morosidad) y proveedores (antigüedad)
- Control existencias
- Ratios financieros -administrativos

TOMA DECISIONES

USO ESTRATEGICO Y EFICAZ DE LA INFORMACION CORRECTA

- De Financiación
- De Inversión
- De Gestión

4. Caso práctico.

MADOM entra en 2012. Llevamos 4 años
Control económico-financiero => Solo inversión en **Software**.
Empresa en beneficios después de unas fuertes pérdidas
Reducción de la deuda empresarial (principalmente con bancos)

Seguimos: nuevas reglas de juego => ESTRATEGIA 15-17



MUCHAS GRACIAS

www.madomgroup.com
www.madom.es

info@madom.es

José María
Martín
Cerrato



jm.martin@m
adom.es