

Contabilidad Analítica

Gestión de la Tesorería

Reducción de Morosos

Cuadros de Mando/Indicadores

Carpeta de Gestión Mensual

Reuniones periódicas de
seguimiento

Obtención de información de
programas de Gestión

Cálculo de la rentabilidad de
productos y servicios

Inventario continuo

Información para entidades
financieras

Análisis de Inversiones

Catálogo de Servicios | FZ

Mis servicios van dirigidos especialmente a empresas medianas con una cierta estructura y con una facturación de entre 1 y 20M de euros. Trabajo también con varios clientes con empresas mucho más pequeñas en las que mi labor es ayudarles a consolidar la empresa que acaba de crear y a crecer.

Mi trabajo lo realizo como directivo externo, pero formando parte del equipo de la empresa. La figura de contratación es la del Interim Manager, forma de contratación de servicios que está cada día más reconocida a nivel profesional. A diferencia de un consultor, el Directivo externo permanece en la empresa mientras realiza el trabajo y hasta que se termina la tarea encomendada.

Las ventajas de este tipo de contratación son entre otros, que el coste de la contratación se ajusta a las necesidades y posibilidades de la empresa siendo siempre un coste menor que la rentabilidad que ofrece.

Entre mis tareas no está ni la de llevar la contabilidad ni la de preparar los impuestos, para eso están las asesorías. Yo trabajo con ellas para que su trabajo pueda rentabilizarse en la empresa en forma de información relevante y actualizada para la toma de decisiones por parte del empresario. Las asesorías no entran en cómo se deben hacer las cosas en las empresas, mi trabajo consiste precisamente en cambiar cosas dentro de la empresa para que el mismo trabajo que ya realizan en la asesoría se pueda aprovechar en la empresa.

Los servicios aquí expuestos son una muestra de los trabajos que realizo. Estos servicios se adaptan a las características y necesidades de cada empresa.

Jose Angel Glaría Baines





Contabilidad Analítica

La contabilidad analítica aporta al empresario información separada de ingresos y gastos por línea de negocio.

Esta información, combinada con la elaboración y seguimiento de los presupuestos anuales, sirve para tomar decisiones de una manera más ajustada al desarrollo del negocio.

La contabilidad analítica apunta directamente a cada una de las líneas de negocio de una empresa

Herramientas de Tesorería

Mediante la herramienta de tesorería se controla el flujo de dinero que entra y sale en la empresa. Gracias a esta herramienta se controlan a corto plazo los pagos y los ingresos que van a ir apareciendo en las distintas cuentas bancarias además de que, a largo plazo, detecta necesidades o excedentes de tesorería y permite preparar de mejor manera las negociaciones con las entidades financieras.

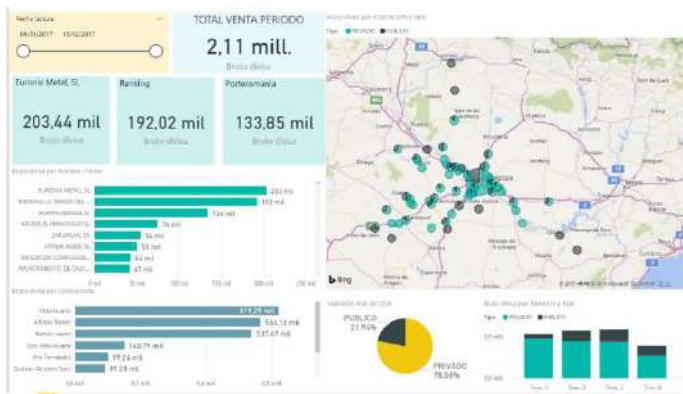
Es importante llevar el control de la tesorería de la empresa ya que, aunque la empresa obtenga muchos beneficios o esté creciendo de manera intensa, la falta de liquidez puede hacer peligrar la continuidad de la empresa.



Reducción de Morosos

Los morosos son un gran problema de las empresas y muchas veces son alimentados desde la misma al no tener sistemas efectivos de reducción de los mismos. Estos sistemas pueden ser tan sencillos como la realización de controles internos del vencimiento de las facturas, repaso de los vencimientos con antelación y aviso a los clientes, exigencia de pagos por adelantado, registro de llamadas de reclamación de vencimientos fuera de plazo, reuniones con los comerciales y hasta la contratación de abogados especializados en recobro de facturas.

Cada empresa atendiendo al tipo de venta y al tipo de cliente que tiene debería establecer un tipo de procedimiento adecuado a sus intereses.



Cuadros de indicadores

Los cuadros de indicadores sirven para que, de un vistazo, se pueda ver información relevante, actualizada y preparada y así poder tomar decisiones acertadas.

Cada empresa y cada sector tiene unos indicadores diferentes y todos dependen de la estrategia que tiene la empresa para llegar a sus objetivos.

Los cuadros de indicadores son diferentes si los va a utilizar es el Gerente, el responsable comercial o el de producción.

Los indicadores ajustados a la estrategia de la empresa son el mejor instrumento para comunicar la misma a los empleados ya que fijan exactamente que se espera de cada uno de los departamentos.

Reuniones periódicas de seguimiento

Periódicamente (mensualmente, trimestralmente) el empresario se debería sentar a analizar y revisar los datos tanto de la contabilidad como de los informes de seguimiento de sus objetivos.

Estas reuniones debería hacerlas con su equipo directivo o con las personas que le están ayudando a gestionar su negocio. En estas reuniones se analizan los datos de lo que ha pasado, se comparan con los objetivos establecidos y se toman decisiones para alcanzar los objetivos a futuro.

Un profesional externo como Tu FinanZiero puede ayudar a la empresa a establecer las reuniones, a organizarlas, a preparar la información y a asegurarse de que son efectivas.



La Carpeta de Gestión Mensual

La Carpeta de Gestión Mensual es la recopilación de toda la información necesaria para la toma de decisiones en la empresa y suele incluir la contabilidad analítica, presupuestos, cuadros de indicadores, tesorería, análisis de inversiones futuras y realizadas, Pool Bancario, y cualquier otro informe que la empresa considere necesaria.

Cálculo de la rentabilidad de los productos o servicios

Analizar el coste real y la rentabilidad de cada producto o servicio vendido es un trabajo que normalmente no se hace pero que ayuda a entender de donde vienen los problemas de rentabilidad de las empresas además de que ayuda a tomar decisiones al empresario.

Las rebajas, los descuentos, los gastos inesperados (transporte, instalación, etc.,) son cargas muchas veces ocultas del coste de la venta en las empresas pero que ocurren continuamente y que no se tienen en cuenta a la hora de calcular el precio de la venta de los productos. Identificar estas mermas del beneficio de cada venta es básico para obtener la rentabilidad deseada en la empresa.

Para descubrir estas mermas de rentabilidad hay que analizar los procesos de venta uno por uno.

Inventario de producto/inventario continuo

En muchas empresas el inventario es un quebradero de cabeza, pero es necesario para conocer el resultado anual.

Es importante tener un sistema bien establecido y estudiado para facilitar este proceso y necesita dedicarle muchas horas de trabajo previo al conteo para que el resultado sea fiable.

En tu FinanZiero ayudamos al empresario a organizar un sistema adaptado a cada empresa que permita realizar el inventario lo más exacto posible y de la manera más eficaz

Información para entidades financieras

El negocio de las entidades financieras es prestar dinero a las empresas. Presentarles la información de manera ordenada y justificada ayuda a que te presten más y en mejores condiciones.

Las entidades financieras necesitan seguridad a la hora de prestar dinero y para ello hay que preparar la información de nuestra empresa lo más creíble, razonada y ordenada posible.

Análisis de Inversiones

Todo proyecto de inversión requiere la elaboración de un análisis cuidadoso y objetivo que determine si el proyecto será o no viable.

En tu FinanZiero realizamos este análisis de manera independiente y teniendo en cuenta todas las variables del proyecto.

Obtención de información de los Programas informáticos

Sacar provecho a la información de los programas informáticos de las empresas es rentabilizar la inversión realizada y requiere una dedicación especial ya que muchas veces no es posible obtenerla tal y como se necesita y hay que limpiarla y ordenarla para poder trabajar con ella.

Además, para poder obtener información adecuada hay que alimentar la herramienta correctamente y para ello hay que establecer procesos especiales que ayuden a reducir tiempos y no repetir tareas entre los departamentos de la empresa.

