



ECING PARTNERS

Presentación Servicios de Gestión

Presentación realizada a: Dirección General

ECING PARTNERS 2014 ®

Índice

1. Presentación general
2. Administración y finanzas
3. Dirección estratégica
4. Reporting
5. Esquema de contratación

1 . Presentación general

ECING Partners ofrece la posibilidad de externalizar servicios de valor añadido en las áreas de Administración y Finanzas, Dirección y Reporting

Los socios de ECING Partners han sido directivos, accionistas y consejeros de numerosas compañías, es por eso que han acumulado a lo largo de los años mucha experiencia en las mejores prácticas desde el punto de vista de la gestión y dirección de compañías

- ◆ Tesorería y Bancos
- ◆ Cierres, presupuestos y previsiones
- ◆ Costes
- ◆ Gestión financiera
- ◆ Planificación estratégica



2 . Administración y finanzas

Optimización de la tesorería

Gestión de bancos y financiación de circulante

Presupuesto contable

Cierre contable

Proyecciones de PyG

Una de las áreas críticas a gestionar en toda empresa es su tesorería.

ECING Partners propone una gestión proactiva unida a una correcta planificación.

Previsión tesorería

El proceso inicial consiste en **montar una previsión de tesorería** basada en la cartera de cobros y pagos del sistema informático de gestión del cliente.

La previsión de tesorería, una vez mecanizada, se complementa con la siguiente información:

- ◆ Costes laborales
- ◆ Pagos financieros (costes financieros y amortizaciones de capital)
- ◆ Pagos recurrentes (suministros, seguros, etc.)

Seguimiento tesorería

Periódicamente, según se establezca en cada caso, **se revisan los ingresos y pagos** previstos para poder **gestionar correctamente y de forma anticipada** las necesidades de recursos financieros y su correspondiente aplicación.

La revisión se realiza conjuntamente con el Responsable de Admón. y Finanzas del cliente

En el área bancaria se inicia el proceso analizando la situación del pool bancario y del circulante con el objetivo de hacer un mejor uso de los recursos financieros.

Fase de análisis:

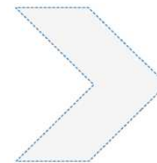
- **Pool bancario**

Se realiza un detallado **análisis del pool bancario del cliente**, de su financiación a largo y corto plazo y de sus condiciones y vencimientos

- **Análisis del circulante**

Se realiza un detallado **análisis del uso circulante**

- ◆ Pólizas de crédito y descuento
- ◆ Descuento de efectos, plazos, volúmenes, reparto de riesgos, etc.



Fase de optimización financiera:

La **experiencia de los socios de ECING en el sector bancario** resulta muy útil a la hora de ayudar a la empresa a ajustar su estructura financiera óptima.

- **Renovaciones y nuevos productos**

Ajustando la financiación a las necesidades reales de tesorería de la empresa.

- **Refinanciaciones bancarias**

Apoyo desde el análisis/planificación hasta el tramo final de negociación con las entidades, dentro de un proceso de reestructuración general.

Aprovechamiento del sistema de contabilidad como fuente de información para la toma de decisiones

Presupuesto anual

Generación de un **presupuesto anual detallado**, basado en las **partidas de la PyG** y en las previsiones de ingresos y gastos esperadas.

Estudio y discusión detallada de cada una de las partidas.

Seguimiento presupuesto

Revisión de los datos de PyG para el cierre mensual, **análisis y comparación** con meses precedentes y ejercicios anteriores.

Cierre mensual

Establecimiento de un sistema y protocolo de **cierres mensuales en los primeros 5 días hábiles del mes** basado en la PyG del sistema completada con los ajustes correspondientes en cada caso (fras. pendientes de recibir, gastos conocidos no contabilizados, etc.).

Seguimiento cierre

Revisión de los datos de PyG para el cierre mensual, análisis y comparación con meses precedentes y ejercicios anteriores.

Realización de los ajustes correspondientes.

A lo largo de todo el ejercicio se contempla no sólo lo acontecido hasta el momento sino que se proyecta un cierre estimado en función del presupuesto y la tendencia.

Proyección de PyG

Establecimiento de un sistema de proyecciones de cierre **basado en la PyG acumulada** hasta el momento **y en las cifras presupuestadas, ajustadas por la tendencia.**

Seguimiento proyección

Actualización mensual de las proyecciones de cierre de los meses próximos, así como del fin del ejercicio para **apoyar la toma de decisiones**

3 . Dirección estratégica

Revisión de costes de producción

Revisión de costes laborales

Revisión de ventas

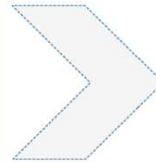
Revisión de compras

Detallado estudio y revisión de los costes de producción/distribución de la compañía

Fase de análisis

Uno de los servicios de valor añadido desde el punto de vista de la dirección estratégica de la compañía que ofrece ECING es una **profunda y detallada revisión de los costes de producción/distribución** de la compañía:

- ◆ Coste de Aprovisionamiento
- ◆ Costes Logísticos y de Transporte
- ◆ Costes de Producción
- ◆ Gastos Generales
- ◆ Coste de Ventas
- ◆ Costes Financieros



Fase de implantación

Propuesta de optimización progresiva de costes en las diferentes áreas de la compañía de cara a maximizar márgenes operativos, estructurales y financieros.

Detallado estudio y revisión de los costes laborales y comparativa con el sector

En la mayoría de las organizaciones, los costes laborales son por valor absoluto de entre los más relevantes del total de los costes.

ECING ofrece un detallado **estudio de los costes laborales del cliente**

- ◆ Costes por departamento/área
- ◆ Costes asociados (vehículos, teléfono, etc.)
- ◆ Pasivo laboral: costes de indemnización anticipada
- ◆ Coste de las horas extras
- ◆ Coste de oportunidad de las ociosidades
- ◆ Comparativa con ETT's y resto mercado.

Estudio de cargas de trabajo

Establecimiento de las **necesidades de mano de obra**, volúmenes y disponibilidades en función de las ventas previstas y la **planificación de la producción**.

Análisis de los DPT's

Muchas veces no se considera un coste, pero no **disponer del perfil adecuado para cada puesto** en realidad supone siempre un sobrecoste, bien porque emplea más tiempo del debido en realizar la tarea, o bien porque se tiene un perfil sobrecapitado que normalmente implica un sobrecoste.

Detallado estudio y revisión de las ventas y clientes.

Es importante conocer cómo se comportan las ventas de las organizaciones, para conocer y potenciar los motivos de compra de nuestros clientes y aumentar su satisfacción, al tiempo que se **maximiza la rentabilidad del cliente**.

Los principales análisis son

- ◆ ABC de clientes
- ◆ Distribución Geográfica de las ventas
- ◆ Estudio de la frecuencia de compra
- ◆ Estudio del ticket medio de compra
- ◆ Estudio de los productos servicios complementarios y sustitutivos
- ◆ Otros.

Ficha de cliente

Se establece una ficha por cliente con información completa de sus comportamientos de compra, la rentabilidad global y por operación, así como el **riesgo comercial** que se asume.

Comportamiento de pagos

Estudio detallado del histórico de pagos del cliente, para conocer el grado de cumplimiento de las **condiciones de cobro** con respecto a la realidad.

Detallado estudio y revisión de las compras y proveedores

Estudio de las necesidades de compra, productos y proveedores, así como de las condiciones generales de cada uno, y en su caso, búsqueda de productos y/o proveedores alternativos.

Los principales análisis son

- ◆ ABC de proveedores
- ◆ Estudio de los costes de gestión y logísticos
- ◆ Estudio de la frecuencia de compra y entrega
- ◆ Estudio del pedido mínimo de compra
- ◆ Estudio de los productos servicios complementarios y sustitutivos
- ◆ Otros.

Ficha de proveedor

Se establece una ficha por proveedor con información completa de sus comportamientos de venta, condiciones de pago, tiempos de suministro, crédito comercial concedido, etc. para poder conocer en todo momento la **posición de la compañía para con el proveedor.**

Ficha del producto

Análisis de las necesidades técnicas del producto, para establecer si existen posibles productos alternativos y realizar un estudio **comparativo de costes, cualidades técnicas y tiempos de suministro.**

4 . Reporting

Generación del reporting, integrado en un Cuadro de Mando, para la toma de decisiones

La información es fundamental para la toma de decisiones. Muchas organizaciones confunden los datos con la información y naufragan entre infinidad de datos que, al no estar analizados, filtrados, relacionados y correctamente presentados, no son de utilidad para la toma de decisiones.

Las principales áreas son

- ◆ Financiera
- ◆ Comercial
- ◆ RRHH
- ◆ Producción



5 . Esquema de contratación

Revisión

Seguimiento básico periódico

Control/asesoramiento continuado

Trabajos específicos

Los servicios de valor añadido propuestos se pueden contratar en diferentes modalidades según las necesidades de cada empresa

El esquema de contratación distingue, según las necesidades de cada empresa, opciones con una mayor dedicación de tiempo al inicio a otras con una mayor frecuencia para mantener el control a lo largo del tiempo. En todos los casos es necesaria una primera revisión inicial para conocer la compañía.

Revisión inicial

Revisión de las principales magnitudes de la compañía estableciendo unas directrices básicas de actuación en las áreas:

- ◆ Financiera y contable
- ◆ Comercial
- ◆ RRHH
- ◆ Producción

Seguimiento básico periódico

Para dar continuidad a las mejoras identificadas en la revisión inicial, se establece un seguimiento básico, centrado en contabilidad y finanzas y apoyado por el personal de la propia empresa.

Control/asesoramiento continuado

Es la opción más completa, en la cual se establece un seguimiento continuo y cercano de las principales magnitudes de la empresa: contabilidad y finanzas, producción, personal, comercial y compras.

ECING trabaja bajo la figura de asesor permanente del equipo directivo.

Los trabajos específicos de mayor calado en carga de horas se presupuestan de forma independiente según las necesidades

Los servicios expuestos anteriormente ofrecen un abanico con las principales necesidades de información para la adecuada gestión de una compañía.

El conocimiento derivado del trabajo continuo y próximo a las principales magnitudes de la compañía facilitan el identificar necesidades específicas de actuación como es el caso de las reestructuraciones.

Estos trabajos, dada su dispar naturaleza, requieren una amplia dedicación muy concentrada en el tiempo y es por ello que se presupuestan de manera independiente.

Refinanciaciones

Completa negociación con los acreedores, comerciales y entidades financieras, dentro de un proceso de reestructuración general.

Reestructuraciones operativas

- Costes de producción
- Personal (ERE's)
- Organizativas



ECING PARTNERS

Gracias por su atención

Iván García

igarcia@ecingpartners.com

+ 34 668 826 618

Pedro Olabarria

polabarria@ecingpartners.com

+ 34 609 251 936

ECING PARTNERS 2014 ®

Alberto Alcocer 45, 2B – 28016 Madrid