

FINANZAS OPERATIVAS EN LAS EMPRESAS FAMILIARES

SEMINARIO FORUM EMPRESAS PYMES

**El camino hacia un gerenciamiento
integral**

UCEMA
20 Septiembre 2012

INDICE

- QUE ES LO QUE VERDADERAMENTE FINANCIAN LAS EMPRESAS
- CON QUE PRODUCTOS FINANCIAR EL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA
- COMO DESARROLLAR PASO A PASO EL FINANCIAMIENTO
- ALGUNAS CLAVES DE FINANZAS
- REGLAS FINANCIERAS

QUE ES LO QUE VERDADERAMENTE FINANCIAN LAS EMPRESAS FAMILIARES

- **CRECIMIENTO**
- **PROBLEMAS FUTUROS**
- **ACTIVOS FIJOS**
- **PROYECTOS DE INVERSIÓN**
- **.....?**

CON QUE PRODUCTOS FINANCIAR EL CRECIMIENTO DE MI EMPRESA?

- **CAPITAL DE TRABAJO / NOF**
- **ACTIVOS FIJOS**
- **PROYECTOS DE INVERSION**

CON QUE PRODUCTOS FINANCIAR EL CRECIMIENTO DE MI EMPRESA? (CONT)

- **POR TIPO DE NECESIDAD**
- **POR TIPO DE PRODUCTO**
- **POR TIPO DE ENTIDAD FINANCIERA**

COMO DESARROLLAR PASO A PASO EL FINANCIAMIENTO

**1. PLAN DE NEGOCIOS DE LA
EMPRESA**

**2. PLAN DE NEGOCIOS
FINANCIERO**

ALGUNAS CLAVES DE FINANZAS

1. MARKETING CREDITICIO

Dar a conocer a los Bancos y compañías financieras quien es la empresa, su historia, cuales son sus atributos diferenciales, etc

2. MAPA DE RIESGOS

Cubrir o tenerlos ponderados y/o cuantificados aquellos riesgos que son muy sensibles para los accionistas, como ser el precio de los commodities de materia prima, tipo de cambio, seguro de crédito a la exportación, calificación de las cuentas principales por cobrar.

3. LINEAS DE CREDITO DISPONIBLES

Contar con disponibilidad de calificación crediticia de líneas de corto plazo en entidades financieras en una relación de dos a tres veces por encima de sus necesidades de financiamiento en cada momento para cubrir necesidades eventuales o puntuales defasajes de la cobranza o en el pago de salarios y/o impuestos.

ALGUNAS CLAVES DE FINANZAS (cont.)

4. ENDEUDAMIENTO

No ahogar financieramente a la empresa realizando inversiones en activos fijos cuya forma de pago sea al contado o en plazos cortos de hasta 90/180 días, ya sea por tener los accionistas una política de querer endeudarse o bien por realizar inversiones para disminuir el riesgo laboral.

5. COTIZAR LAS OPERACIONES FINANCIERAS

Cotizar las operaciones financieras en por lo menos 3 oferentes financieras, concentrando las decisiones teniendo en cuenta siempre el costo financiero total de la operación

6. BANCO PRINCIPAL

Evitar de solicitar el financiamiento de mediano y largo plazo de Activos Fijos al banco principal donde opero principalmente la cuenta corriente y tengo una calificación para operar en Acuerdo en cuenta corriente y CPD, dado que con seguridad la línea total a obtener total incluyendo la solicitud de mediano plazo solicitada quitará línea de corto plazo o flexibilidad de excepciones en las líneas de corto plazo vigente

ALGUNAS CLAVES DE FINANZAS (cont.)

7. PLAZOS DE VENTA

Evitar que los plazos de venta se alarguen y/o estiren el capital de trabajo necesario para el funcionamiento de la compañía

8. PRODUCTOS DE CASH MANAGEMENT

Utilizar los productos de cash management disponibles en el mercado para generar optimización de los activos y pasivos de la empresa en la gestión del día a día

9. PLAN FINANCIERO DE CAJA DIARIO

Manejar el plan de caja diario de ingresos y egresos diarios reales – no los planificados -. En este punto es clave la eficiente gestión de cobranza con respecto al cumplimiento de las fechas pactadas.

10. INSTRUMENTOS DE COBRANZAS

Negociar que los instrumentos y/o formas de pago de los clientes sean en instrumentos financieros que tengan posibilidad y rápida colocación para negociarlos en el mercado financiero

REGLAS FINANCIERAS

1. PLAN DE NEGOCIOS

2. TABLERO DE CONTROL

**3. ESTRUCTURA OPTIMA DE
FINANCIAMIENTO**

4. LINEAS DE CREDITO DISPONIBLES

5. CAPITAL DE TRABAJO POSITIVO

REGLAS FINANCIERAS (cont.)

6. CASH FLOW DEL NEGOCIO

7. PLAN FINANCIERO DE CAJA DIARIO

8. GESTION DE TESORERIA

9. INFORMACION ACTUALIZADA

10. RIESGOS DEL NEGOCIO

ITEMS FINANCIEROS A CONSIDERAR

- EL “ABC” FINANCIERO
- LA ESTRATEGIA FINANCIERA EN PROCESOS INFLACIONARIOS
- PORQUE SE PRODUCEN LAS CRISIS FINANCIERAS
- LA HOJA DE TRABAJO FINANCIERA
- PRINCIPALES TIPS EN LA AGENDA FINANCIERA
- CONSEJOS FINANCIEROS PARA UN START UP
- CLAVES PARA CALIFICAR EN UN CREDITO BANCARIO
- INDICADORES PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA
- MAPA DE RIESGO FINANCIERO EN LA EMPRESA FAMILIAR

PREGUNTAS

SEMINARIO FORUM EMPRESAS PYMES

**El camino hacia un gerenciamiento
integral**

Oscar Tantucci

otantucci@delplataleasing.com.ar

PERFILES DE COMPAÑÍAS

EN FUNCIÓN A SU ANTIGÜEDAD Y EN FUNCIÓN AL TIPO DE PROYECTO O NECESIDAD DE LA EMPRESA A FINANCIAR

- Emprendimientos y/o compañías nuevas
Socios, familia/amigos,
- Compañías con menos de 3 años (con 2 balances cerrados)
SH o SA
- Empresas con restricción al crédito
Balances con pérdidas, concursos
- Compañías con antigüedad con necesidades de financiamiento en
Capital de trabajo adicional
Fuerte crecimiento de la NOF
Inversión en activos fijos
- Proyectos de inversión

HACIENDO UN PLAN DE NEGOCIOS FINANCIERO

1. Descripción de las necesidades financieras del negocio. Resumen financiero. TIR. VAN del negocio. Periodo en el que se repaga la inversión del proyecto
2. Descripción del sector financiero. Participantes. Regulación y normativas del sector financiero. Mapa del sector de participantes y competidores desde el punto de vista financiero.
3. Estrategia financiera de capital propio y de terceros a llevar adelante para financiar el negocio. Líneas de crédito a solicitar/utilizar
4. Recursos financieros. Productos financieros sobre los cuales basar la estrategia de financiamiento de corto plazo y la de financiamiento de los activos fijos necesarios para llevar adelante el negocio.

HACIENDO UN PLAN DE NEGOCIOS FINANCIERO (cont)

5. Quien/quienes llevaran adelante el negocio financiero. Relación con las entidades financieras vinculadas a este negocio
6. Gestión de Tesorería. Cash Flow de caja diario. Políticas de ventas de días en la calle a clientes y de Pago a Proveedores. Gestión de cobranzas.
7. Plan financiero de puesta en marcha de inicio. Objetivos financieros a desarrollar en los primeros 12 meses. Objetivos para el 2° y 3° años
8. Tablero de control financiero. Indicadores de gestión. Punto de equilibrio para absorber los costos financieros

HACIENDO UN PLAN DE NEGOCIOS FINANCIERO (cont)

9. Mapa de Riesgos del negocio. Coberturas financieras a desarrollar.
Sensibilidades de impacto de escenarios económicos. Porque el negocio va a cumplir con las expectativas financieras

10. Información económica financiera /Flujo de fondos / Bases para el desarrollo del flujo de fondos / Balance y cuadro de resultados proyectado