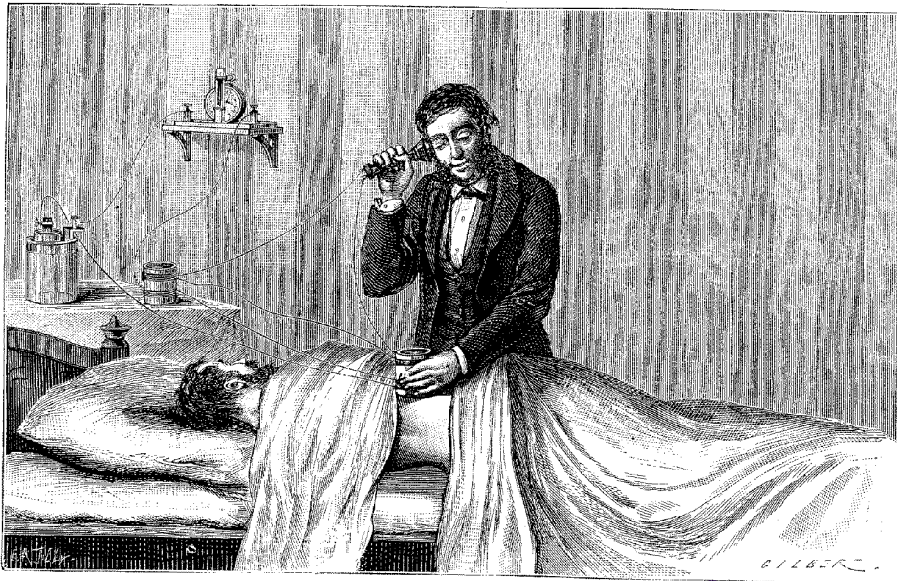
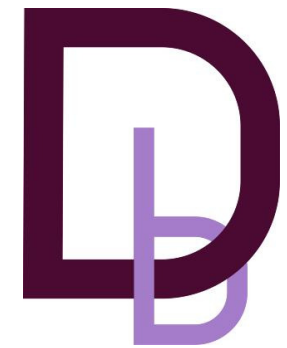


ENFERMEDADES DE LAS EMPRESAS



Tratadas quizás con
procedimientos , algo
antiguos



Dublino *asociados*

INDICE



- Algunas de las TRAMPAS en contabilidad, como una enfermedad de las empresas
- Algunas enfermedades de las empresas
 - Diagnosticar
 - Prescribir
 - Accion
 - Control y seguimiento
- Buscar soluciones en procedimientos “no actuales”
- Como pedir ayuda a la Banca hoy en dia : 7 pasos



ALGUNAS TRAMPAS EN CONTABILIDAD

SUELE PROCEDER DE:

RIESGO FISCAL		CREDIBILIDAD FINANCIERA		EMPOBRECIMIENTO O DE LA EMPRESA	
GENERICOS:					
		Incrementar VENTAS y/o reducir GASTOS y al CONTRARIO		Para mejorar CREDIBILIDAD en mercado Para ahorrar/demorar pago de impuestos Para "olvidarse" de la gestión de la empresa Para hacer más compleja la contabilidad y el control	
INCREMENTAR TESORERIA ARTIFICIALMENTE					
		Incrementar grupo 57(tesorería), o no descargarlo		Dividendos encubiertos a socios Préstamos a socios o cuentas vinculadas Gastos fiscalmente no deducibles	
JUGAR A LAS BOLAS (van y vienen)					
		Utilizar las cuentas de stocks, como absorbente, si queremos dar beneficios, o por el contrario queremos ofrecer pérdidas		BAI ajustado y continuo incremento de stocks Nos dicen que no pasa nada, que con ello regulamos todo	
POR EL C.. TE LA HINCO					
		Utilización desproporcionada de las cuentas 555 (y también de la 551 o similares)		Es donde los auditores e Inspectores nos fijamos quizás, más que en nada Préstamos a o de socios o cuentas vinculadas Dividendos encubiertos, si saldo deudor Algo más grave : descontrol	
OCULTACION MOROSIDAD					
		No traspasando a las cuentas correspondientes de morosidad a algunos clientes, e incluso simulando cobros inexistentes, para inflar tesorería		Los analistas financieros lo suelen detectar por el PMC y el PMP "La ocultación" es la fórmula fácil de gestión Demoras en la gestión ante clientes Clientes con poder negociador fuerte	
OCULTACION DETERIOROS					
		Tanto de ACTIVOS FINANCIEROS, como de otros elementos del ACTIVO, o pasando a la otra parte con ocultación de incremento de PASIVOS		Por una valoración incorrecta o no actualizada Por descontrol Me dicen que "es mejor no tenerlo actualizado" Dicen que "es difícil la valoración correcta"	



- **SIN VISION HÓLÍSTICA (Global)**
 - No tenemos visión, desde la interna gestión de competencias, hacia la acción externa hacia mercados (desde dentro hacia fuera)
 - Nos mentimos (queriendo alejar el momento de la prescripción de soluciones)
 - No se trabaja sobre la imagen, y la credibilidad que tenemos en mercado, ni la credibilidad financiera, etc...
 - Falta de PE (Plan Estratégico)
- **INADAPTACION A MERCADO**
 - El mercado ha cambiado y nosotros todavía no
 - No datos de BENCHMARKING
 - Baja actividad o resultados comerciales
 - Incremento del riesgo comercial
 - Variaciones brutales, en sentido positivo o negativo de los volúmenes de negocio, descontrolados
- **DESANIMO**
 - Sin gestión adecuada en área RRHH
- **ESTRUCTURA DE COSTES NO PROPORCIONAL**
 - Obesidad de gastos estructurales
 - Polarización en áreas de la empresa, y reducción de la visibilidad en otras más necesarias
 - Esto “siempre se ha hecho así”
- **GESTION FINANCIERA INEXISTENTE**
 - Baja calidad de la información contable y financiera
 - Inestabilidad con NOF´s inadecuadas
 - Financiación inadecuada
 - Costes bancarios elevados
- **RENTABILIDAD INADECUADA**
 - ROA jodío, por apalancamiento excesivo
 - ROE, bajo por carencia de imitación al mercado
 - EVA, ¿empobreciendo la empresa?

RA C - 1 9 2 0 2 1 - D



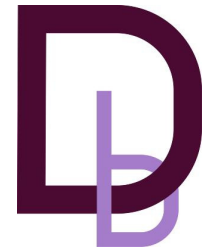
CUANDO SE “JODE” MAS EL ASUNTO



- Cuando
 - procesos y operativa <> de lo recomendable de la realidad
 - Decisión <> Acción
 - No se aceptan los errores, y se castigan
 - Se pide al equipo consenso, desde nuestra dictadura
 - Se habla de EQUIPO, y es sólo un grupo
 - Se habla de la importancia de RRHH, y no hay nadie ni nada encargado de la carrera profesional de las personas, ni de la conciliación de vida personal y profesional, etc.etc...



SOLUCIONES

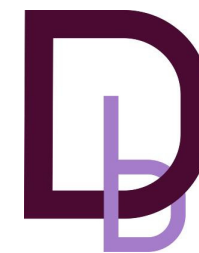


- **ACEPTAR LA ENFERMEDAD** : el primer paso
- **SER EXPERTO O RODEARSE DE EXPERTOS, (DE LOS MEJORES)**
- **LOGRAR Y CONSENSUAR LA PRESCRIPCION DE SOLUCIONES y ACTUAR** : el paso necesario
- **CONTROLAR EVOLUCION**, implantando medidas adicionales o correctoras en caso de desviaciones no previstas.

- **SIN VISION HÓLÍSTICA (Global)**

- No tenemos visión, desde la interna gestión de competencias, hacia la acción externa hacia mercados (desde dentro hacia fuera)
- Nos mentimos (queriendo alejar el momento de la prescripción de soluciones)
- No se trabaja sobre la imagen, y la credibilidad que tenemos en mercado, ni la credibilidad financiera, etc...
- Falta de PE (Plan Estratégico)

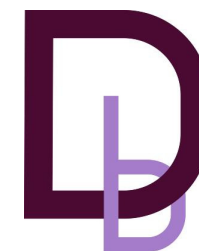




- **INADAPTACION A MERCADO**

- El mercado ha cambiado y nosotros todavía no
- No datos de BENCHMARKING
- Baja actividad o resultados comerciales
- Incremento del riesgo comercial
- Variaciones brutales, en sentido positivo o negativo de los volúmenes de negocio, descontrolados

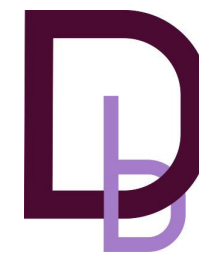




- **DESANIMO**

- Sin gestión adecuada en área RRHH
- Hoy en día con diferencia la existencia de talento en la compañía, marca la diferencia, y con ello si sabemos estimularlo, retenerlo e implicarlo en el objetivo común.

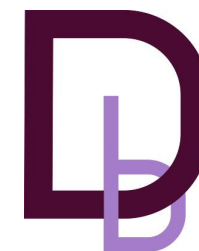




- **ESTRUCTURA DE COSTES NO PROPORCIONAL**

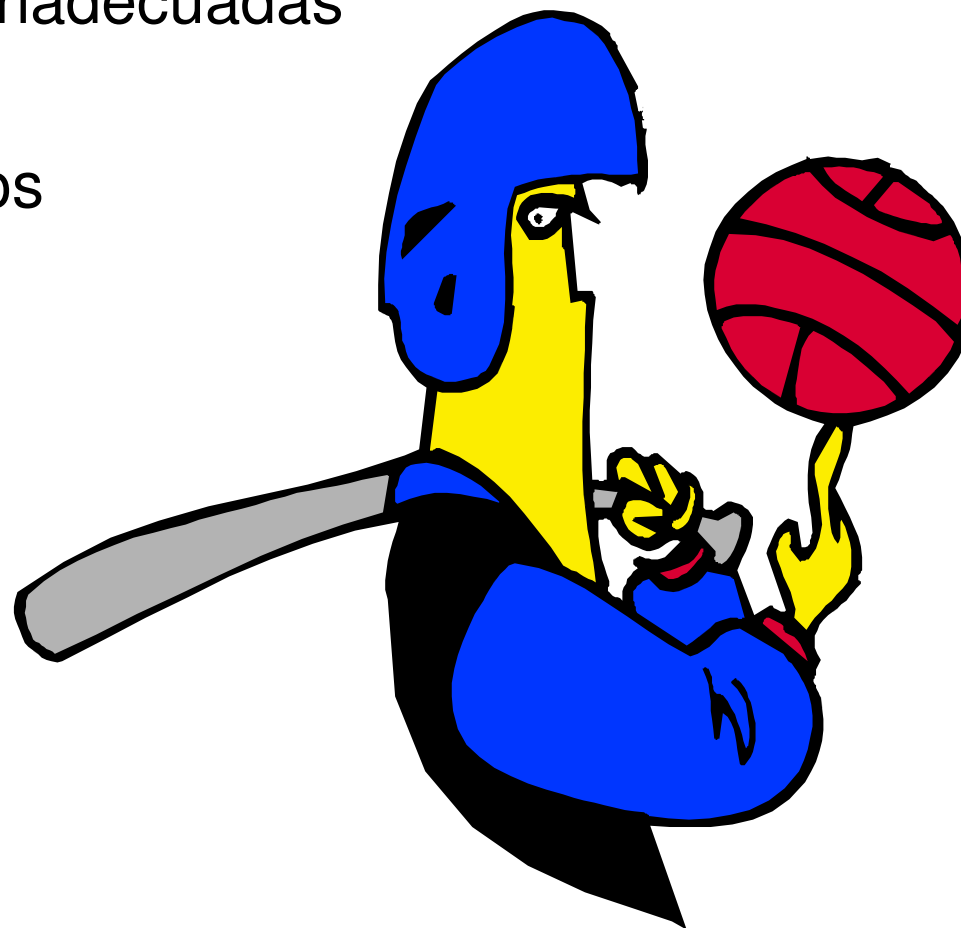
- Obesidad de gastos estructurales
- Polarización en áreas de la empresa, y reducción de la visibilidad en otras más necesarias
- Esto “siempre se ha hecho así”





- **GESTION FINANCIERA INEXISTENTE**

- Baja calidad de la información contable y financiera
- Inestabilidad con NOF's inadecuadas
- Financiación inadecuada
- Costes bancarios elevados

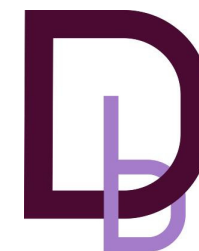


● RENTABILIDAD INADECUADA

- ROA jodío, por apalancamiento excesivo
 - La rentabilidad sobre activos, es un ratio a vigilar de cerca, en cuanto a que todo lo que tengamos invertido en nuestra empresa (la suma de activos), ha de ser al menos superior en rentabilidad, a lo que supone nuestro coste medio de financiación del pasivo (de donde viene el dinero)
- ROE, bajo por carencia de imitación al mercado
 - La rentabilidad del dinero invertido por los accionistas en la empresa.
 - Es decir :
 - Lo que mercado pagaría por nuestro dinero
 - Un margen que cubra el riesgo empresarial
 - Y otro margen, que suponga la creación de valor
- EVA, ¿empobreciendo la empresa?
 - Se trata de medir si aún con BAI positivo estamos empobreciendo o no la empresa. Lo veremos en FINAN6 (ver artículo especial en la Web)



Como pedir AYUDA a la Banca: 7 pasos



1. Principio : APAFIP
 1. Tener contabilidad actualizada, presupuestaria, analítica, financiera, imaginativa y sobre todo pro-activa (Ratios y visión desde el mercado mejorada lo más posible)
2. Tener PE (Plan estratégico = futuro) y demostrarlo
3. Transparencia en las relaciones
4. Visión (si es factible) de Internacionalización
5. Excelencia y personalidad contrastada en los gestores
6. Endeudamiento y proporcionalidad en la financiación ajena
7. Petición de facilidad crediticia, con rentabilidad, y lo más importante : Cash-Flow generado previsto, con capacidad suficiente para la devolución de la deuda