



APOYO A LA CAPACITACIÓN Y TUTELA FINANCIERA 2011

1. Descripción

Servicio de asesoramiento y tutela orientado al análisis de la gestión económico - financiera de la empresa.

2. ¿Qué incluye el servicio?

- Formación del responsable de administración/finanzas de la empresa.
- Plan de negocio.
- Asesoramiento en aspectos económico financieros.
- Recomendaciones sobre aspectos económico - financieros de la empresa que le ayuden a mejorar su eficiencia.

3. ¿Qué NO incluye el servicio?

- Diseño de software de gestión económico - financiera.
- Implantación de software de gestión económico - financiera.
- Implantación de un sistema de costes.
- Implantación y/o ejecución de cualquier sistema o servicio a excepción del citado plan de negocio.



4. Beneficios para la empresa

- La tranquilidad de contar con un asesor experto en gestión financiera y homologado por la SPRI.
- La seguridad de que los estados financieros de la empresa (cuenta de resultados y balance de situación) reflejan la realidad de la empresa y se ajustan a la normativa vigente.
- Disponer de un documento elaborado por un experto donde se identifica, se describe y se analiza una oportunidad de negocio y donde se examina su viabilidad técnica, económica y financiera.
- Obtención de formación económico - financiera in-situ, personalizada y con datos reales de su empresa (análisis de cuentas, análisis de inversiones, análisis de financiación, etc.).
- Aumento de las oportunidades de acceso a crédito y a líneas de circulante.
- Reducción de costes financieros y, por lo tanto, aumento del beneficio empresarial.
- Contar con una visión externa de la situación económico - financiera de la empresa.



5. Metodología y desarrollo del programa

Grupo 1º: empresas y autónomos con cifra de negocio anual inferior a 2 millones de euros en 2009 y 2010.

Duración: hasta 80 horas

- Formación teórica individual: hasta 8 horas.
- Formación práctica individual en herramientas de gestión: hasta 8 horas.
- Tutoría financiera individual:
 - Elaboración del Plan de Negocio: hasta 20 horas.
 - Acceso a tutela/asesoramiento: hasta 36 horas.
 - Revisión del resultado obtenido y entrega del manual de recomendaciones administrativas, financieras y de negocio: hasta 8 horas.

Grupo 2º: empresas y autónomos con cifra de negocio anual superior a 2 millones de euros en 2009 y 2010.

Duración: hasta 120 horas

- Formación teórica individual: hasta 12 horas.
- Formación práctica individual en herramientas de gestión: hasta 8 horas.
- Tutoría financiera individual:
 - Elaboración del Plan de Negocio: hasta 30 horas.
 - Acceso a tutela/asesoramiento: hasta 62 horas.
 - Revisión del resultado obtenido y entrega del manual de recomendaciones administrativas, financieras y de negocio: hasta 8 horas.

El coste de la hora será de **60 euros**.



6. Materias a impartir

No se trata de un temario cerrado, se puede tratar conceptos que no estén, a petición expresa de la empresa ni se tienen por qué tratar todos los conceptos expuestos.

Análisis de estados financieros (cuenta de resultados y balance de situación): el objetivo es diagnosticar y detectar con tiempo los signos inequívocos de problemas que pueden surgir en un breve período de tiempo:

- Explicación de las partidas que componen el balance.
- Explicación y cálculo del fondo de maniobra.
- Explicación y cálculo de las necesidades operativas de fondos.
- Explicación y cálculo de los recursos negociados a corto plazo.
- Análisis de cada una de las partidas de la cuenta de resultados.
- Análisis de los gastos del ejercicio.
- Explicación y cálculo del fondo generado por las operaciones o cash - flow.
- Cálculo y análisis de ratios financieros: liquidez tesorería, días de caja, deuda, solvencia, cobertura de cargas financieras, plazo medio de cobro, días de stock, plazo medio de pago, margen comercial, ROE, ROA, etc.

Instrumentos de Cobro y Pago: para realizar una correcta gestión financiera es necesario el conocimiento de todos los posibles instrumentos con los que se pueden contar en la empresa a la hora de realizar transacciones.

- Ventajas e inconvenientes de cada forma de pago/cobro: cheque, talón, transferencia, pagaré, recibo negociable, recibo emitido por el acreedor, adeudo por domiciliación.
- El circuito de cobros operativo: las condiciones que se negocian con los clientes tienen



implicaciones en el periodo medio de cobro, afectando de una forma directa a la liquidez de la empresa, a la gestión de la tesorería y a los costes financieros.

- Coste financiero de los atrasos.
- Posibilidades de financiación: líneas de descuento (anticipo de un cobro futuro respaldado por un documento físico); gestión de cobro (es un servicio); póliza de crédito; factoring, etc.

Acompañamiento a proveedores: tanto a proveedores de suministros y/o materiales como a proveedores de servicios financieros (entidades financieras, administraciones, etc.). Apoyo presencial para negociar las condiciones de la financiación, para presentar los documentos solicitados, para contrastar la información recibida, etc.

Análisis de Inversiones: el objetivo es dotar a la empresa de herramientas para evaluar la conveniencia o inconveniencia de realizar una inversión o las condiciones que tienen que darse para que la misma sea viable.

- Métodos estáticos de valoración de inversiones: rentabilidad media, plazo de recuperación de la inversión, etc.
- Métodos dinámicos de valoración de inversiones: VAN y TIR.

Contabilidad analítica: el objetivo es determinar si la empresa utiliza la contabilidad analítica para determinar el resultado interno de la empresa y poder así tomar decisiones de producto y de precio. No se va a implantar un sistema de costes sino que se va a explicar en qué consiste la contabilidad de costes, sus objetivos y su importancia para la empresa.

- Definiciones de conceptos: GASTO, COSTE, PAGO, INVERSIÓN.
- Coste de oportunidad: es el sacrificio, expresado en términos monetarios, en el que incurrimos por tomar una alternativa y no tomar otra posible.
- Definición del punto muerto o punto de equilibrio: volumen de actividad para el cual la empresa no obtiene ni pérdida ni beneficio. Dicho de otra forma, es el número de unidades necesario para cubrir los gastos fijos.
- Definición del margen de contribución: precio de venta menos costes variables.
- Decisiones de producto a baja capacidad: eliminar productos, añadir productos, comprar o fabricar, aceptar pedidos especiales.



- Decisiones de producto a alta capacidad: eliminar productos, añadir productos, comprar o fabricar, aceptar pedidos especiales.

Fuentes de Financiación: el objetivo es dotar a la empresa de herramientas para poder valorar cuál es la fuente de financiación que mejor se adapta a las necesidades de cada momento. Así mismo se le darán herramientas para poder comparar dos alternativas de financiación.

- Cálculo del coste real de la financiación.
- Financiación a largo plazo: las inversiones a largo plazo deben estar siempre financiadas con recursos a largo plazo para evitar problemas de solvencia (retorno de inversiones con un plazo superior a sus compromisos de devolución de recursos). Autofinanciación, préstamo, crédito, leasing, renting, bonos, obligaciones, etc.
- Financiación a corto plazo: es deseable que parte de las inversiones a corto estén financiadas con recursos a largo (fondo de maniobra o capital circulante). Financiación espontánea, factoring, crédito documentario, descuento de efectos comerciales, póliza de crédito, etc.
- Coste de la financiación de los proveedores (si existe descuento por pronto pago).

Otros: avales, IVA, etc.

7. Beneficiarios

Empresas de hasta 50 trabajadores y autónomos dedicados al sector de actividad de Industria¹ con domicilio social en la Comunidad Autónoma del País Vasco.

1 En base a su epígrafe del Impuesto de Actividades Económicas.



8. Hecho subvencionable

Costes de los servicios de consultoría externa sobre asesoramiento financiero contratados con un asesor homologado e incluido en el Registro de Asesores Financieros (honorarios abonados por las empresas beneficiarias, a excepción del IVA).

Subvenciones a fondo perdido no reintegrables.

Se admitirán 2 liquidaciones parciales previa presentación de:

- Factura del asesor financiero por la parte correspondiente de los honorarios.
- Acreditación del pago bancario de la citada factura al asesor financiero.
- Declaración responsable.
- Memoria que recoja la actividad realizada en el marco del programa.

SPRI abonará el importe de las ayudas en el plazo máximo de un mes a contar desde la aprobación de la liquidación.

La cuantía de la ayuda será del 75% de los honorarios abonados por la empresa beneficiaria al asesor financiero, a excepción del IVA repercutido.

La ayuda concedida tiene la consideración de **minimis**. La ayuda total de minimis que una misma empresa beneficiaria puede percibir a lo largo de los tres ejercicios fiscales anteriores es de 200.000 euros (100.000 euros para empresas que operan en el sector de transportes por carretera).

9. Varios

La empresa beneficiaria es la que abona los honorarios al asesor financiero.

La resolución se comunicará a los interesados (empresa beneficiaria) por correo electrónico en el plazo máximo de dos meses desde la presentación de la solicitud.