

**“Mi negocio crece”**

**Cuadro de mando agencia publicidad -  
comunicación - creativa.**

**P A S O A P A S O**

Crecimiento Empresarial

# Presentación.

¿ Quiénes Somos?

PASO A PASO CRECIMIENTO EMPRESARIAL, es una consultoría de empresas con sede en Murcia, especializada en ayudar a las empresas a mejorar su gestión interna y enfocarlas a crecer.

¿De qué manera?

Nuestro sistema de trabajo consiste en implantar en la empresa una serie de plantillas que les dará un mejor CONTROL INTERNO de la gestión económica y organizativa, y en consecuencia, teniendo un mejor control se sentarán las bases para la MEJORA Y CRECIMIENTO EMPRESARIAL.

Transmitimos a la empresa nuestro Know-How, a través de una serie de plantillas de control interno, que el personal propio de la empresa gestiona y pone en marcha, con unas formaciones previas por parte de nuestra consultoría, así como estando a su disposición para cuantas dudas y consultas surjan por parte del cliente.

# Cuadro de Mando. Indicadores de control.

¿Qué aspectos de la agencia se proponen controlar?

Plantilla nº 1. Cash flow (previsiones de tesorería).

- Plantilla nº 2. Control de rentabilidad mensual / comparativa año anterior / ratios.
- Plantilla nº 3. Análisis de costos directos e indirectos del negocio.
- Plantilla nº 4. Punto Muerto de Equilibrio o umbral de rentabilidad.
- Plantilla nº 5. Rentabilidad de los proyectos –por empleado-
- Plantilla nº 6: Rentabilidad de los proyectos –por línea de actividad-
- Plantilla nº 7: Productividad empleados de producción.
- Plantilla nº 8. Presupuesto anual. Objetivos de ingresos y gastos para el negocio.

## Plantilla nº 1. Cash flow (previsiones de tesorería).

Presentamos un cuadrante de control de Tesorería, donde a una serie de meses vista (a partir de 3 meses como mínimo) puedes establecer una previsión de todos los pagos del negocio (préstamos, impuestos, nóminas, seguros sociales, ...) así como de los ingresos´.

01/08/2019	Ago	Sep	Oct
<b>Total disponible en bancos</b>	12.320,00 €	16.403,99 €	17.149,51 €
<b>Flujo de cobros</b>	18.540,00 €	23.131,44 €	8.775,12 €
- cobros pendientes.	18.540,00 €	23.131,44 €	8.775,12 €
<b>Flujo de pagos</b>	14.456,01 €	22.385,92 €	21.639,87 €
- Proveedores pendientes	2.710,00 €	10.790,16 €	2.358,58 €
- Nóminas	5.781,94 €	5.781,94 €	5.781,94 €
- Seguros Sociales	1.236,39 €	1.236,39 €	1.236,39 €
- Iva	0,00 €	0,00 €	6.252,12 €
- Pao a cuenta del Impuesto Soc.			1.415,32 €
- Impuesto de sociedades	-	-	-
- seguros viviendas, máquinas...	150,25 €	0,00 €	730,12 €
- alquiler	900,00 €	900,00 €	900,00 €
- tarjeta empresa	500,00 €	500,00 €	500,00 €
- préstamos empresa	850,20 €	850,20 €	850,20 €
- iva aplazado	115,20 €	115,20 €	115,20 €
- Dietas estimadas mes	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €
- resto domiciliaciones (agua,luz....)	712,03 €	712,03 €	0,00 €
<b>Saldo esperado Tesorería final mes</b>	16.403,99 €	17.149,51 €	4.284,76 €

\*\* Dicha herramienta

lleva detalles anexos si se desea detallar:

- préstamos a pagar.
- Detalle de nóminas.
- De los proveedores

- Se actualiza cada día o máximo cada semana.

## Plantilla nº 2. Control de rentabilidad mensual / comparativa

Empresa 1	Ene	Feb	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Total	%
<b>Total Gastos</b>	<b>16.049,8</b>	<b>12.079,0</b>	<b>18.715,7</b>	<b>14.952,2</b>	<b>15.497,9</b>	<b>15.487,9</b>	<b>92.782,4</b>	<b>100,00</b>
Compras	5.960,5	2.390,9	8.024,7	3.571,6	4.430,4	4.386,0	28.764,0	31,00
Serv. Profesionales	950,2	1.540,1	1.600,2	1.700,0	1.100,0	220,0	7.110,5	7,66
Sueldos	5.080,9	5.324,9	5.410,4	5.410,4	5.410,4	6.368,1	33.005,1	35,57
Seguridad social	927,3	9,5	954,2	954,2	954,6	954,2	4.753,9	5,12
Alquileres	1.000,0	1.000,0	1.000,0	1.500,0	1.500,0	1.500,0	7.500,0	8,08
Reparaciones	120,5	142,5	120,5	120,5	142,5	748,5	1.394,9	1,50
Deitas	300,0	378,1	40,0	300,0	383,1	76,0	1.477,3	1,59
Publicidad	0,0	167,0	0,0	52,7	0,0	59,9	279,6	0,30
Suministros	405,2	363,2	368,0	502,1	468,4	417,9	2.524,8	2,72
Otros gastos	488,9	0,3	415,5	83,7	326,3	0,3	1.315,0	1,42
Amortización	816,4	762,6	782,2	757,0	782,2	757,0	4.657,4	5,02
<b>Total Ingresos</b>	<b>16.590,0</b>	<b>9.083,8</b>	<b>18.540,0</b>	<b>19.767,7</b>	<b>12.514,0</b>	<b>18.549,0</b>	<b>95.044,5</b>	<b>100,00</b>
- Ventas	16.590,0	9.083,8	18.540,0	19.767,7	12.514,0	18.549,0	95.044,5	
<b>Beneficio actividad</b>	<b>540,2</b>	<b>-2.995,2</b>	<b>-175,7</b>	<b>4.815,5</b>	<b>-2.983,9</b>	<b>3.061,1</b>	<b>2.262,1</b>	<b>2,38%</b>

Cada mes, esta herramienta permite analizar la evolución de la rentabilidad a lo largo del año, cada uno de los meses, así como:

- Análisis de las principales partidas, peso y evolución; gestión para control de gastos...
- Comparativa con el año anterior.
- Indicadores específicos de facturación y crecimiento.

## Plantilla nº 2. Control de rentabilidad mensual / comparativa.

TOTALES	Jun 2019	Jun 2018	VARIACION
Compras	8.351,33	15.412,00	84,55
Serv. Profesionales	21.514,00	29.514,00	37,19
Sueldos + s.s.	65.514,00	72.514,00	10,68
Gastos generales	32.514,00	42.987,00	32,21
VENTAS	219.514,00	249.514,00	13,67
P&G	91.620,67	89.087,00	-2,77
Rentabilidad	41,74	35,70	-14,46



Idem, comparativa con años anteriores; así como establecimiento de una serie de indicadores de ventas, rentabilidad, costos....etc., de manera muy intuitiva, visual y práctica que ayuda en la toma de decisiones.

## Plantilla nº 3.- Análisis de costos directos e indirectos.

Margen explotación	Ene - Dic	%				
- Ventas	379.808,73	100%	Costes Directos.	188.010,96 €	70%	49,5015% del total de costes del total ventas
Menos: compra de material	78.462,10	20,66%				
Menos: trabajos realizados o.e	109.548,86	28,84%				
<b>Margen sobre costes directos</b>	<b>191.797,77</b>	<b>50,50%</b>				
Personal contratado clínica	62.347,22	16,42%	Costes Indirectos	80.188,28 €	30%	21,113% del total de costes del total ventas (**)
Resto gastos estructurales	17.841,06	4,70%				
<b>Beneficio antes impuestos</b>	<b>111.609,50 €</b>					

De forma más resumida, podemos analizar:

¿Qué gastos son DIRECTOS a la hora de obtener los beneficios?

¿Cuáles indirectos o generales?

¿Cuál es la evolución de cada uno de ellos y cómo se puede mejorar los porcentajes?

## Plantilla nº 4.- Punto Muerto o Umbral de Rentabilidad.

\*\* Es aquel volumen o nivel de ventas, donde el beneficio es igual a 0 y se cubren los costes fijos de la clínica más la parte de variables, es decir, el punto donde el importe de los costes totales se iguala al total de los ingresos por ventas. A partir de ese punto es dónde se comienza a generar beneficio en la clínica.

¿Cuál es ese nivel?

¿En qué porcentaje se genera el beneficio a partir de ese nivel?





## Plantilla nº 5.- Rentabilidad de los proyectos –por empleado-

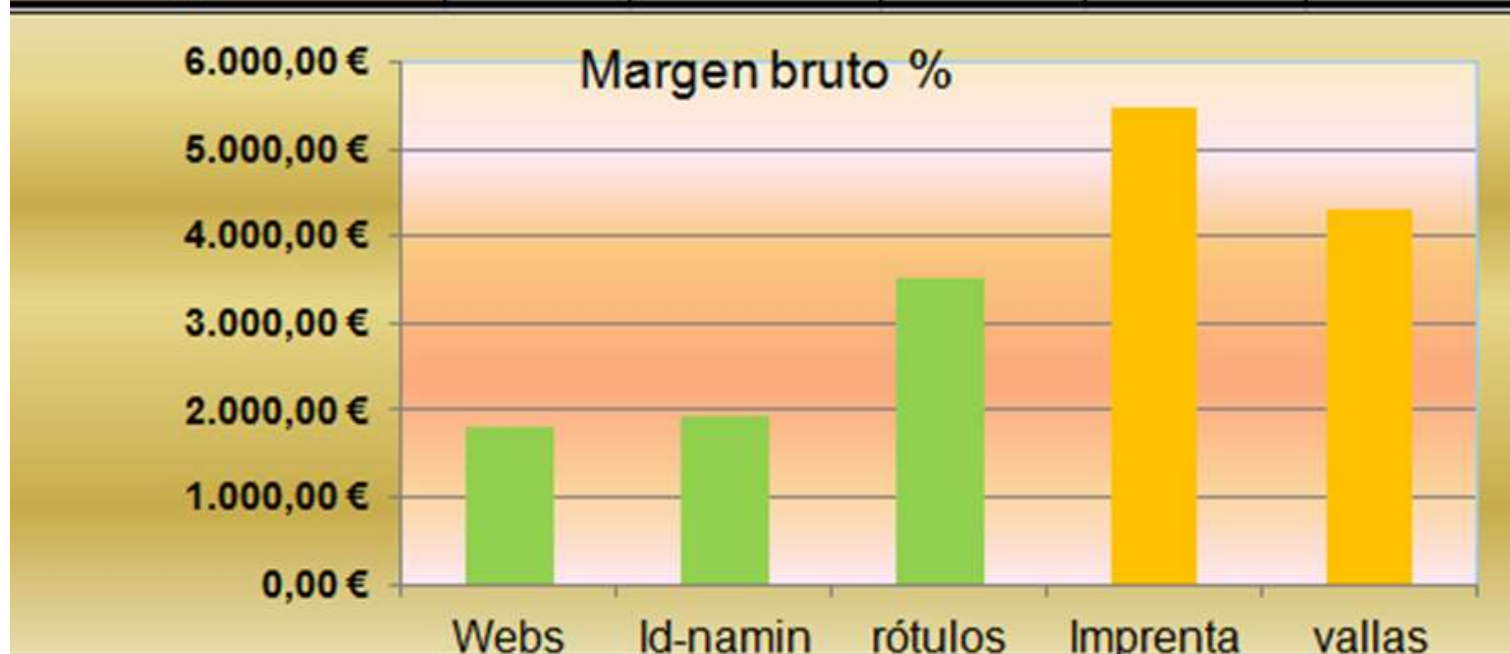
Analizamos la rentabilidad de cada proyecto de trabajo de forma individual. Cada empleado normalmente suele estar centrado en una serie de trabajos; tratamos de medir cada trabajo que realiza cada empleado dentro de la empresa. Nos referimos especialmente a empleados “de producción”, que están desarrollando proyectos.

Proyectos "Pepe"	Horas acum	Facturado	COSTOS IMPUTABLES				% Rent
			Coste directo	M.Bruto	C.i. (18%)	M.Netto	
Proyecto 1: web x	25,00	450,00 €	500,00 €	-50,00 €	-9,00 €	-41,00 €	-9,11%
Proyecto 2: rotulación x	20,00	600,00 €	400,00 €	200,00 €	36,00 €	164,00 €	27,33%
Proyecto 3: namin x	32,00	800,00 €	640,00 €	160,00 €	28,80 €	131,20 €	16,40%
Proyecto 4: serigrafía y	14,00	300,00 €	280,00 €	20,00 €	3,60 €	16,40 €	5,47%
Proyecto 5: vallas y	8,00	100,00 €	160,00 €	-60,00 €	-10,80 €	-49,20 €	-49,20%
<b>Total horas productivas</b>	<b>99,00</b>						
<b>Total horas no productiva</b>	<b>25,00</b>						
<b>Total horas de presencia</b>	<b>124,00</b>						

## Plantilla nº 6.- Rentabilidad de los proyectos –por actividad-

Aquí se analiza la rentabilidad de cada línea de actividad: webs, identidades-naming – rótulos – imprenta – vallas....

Ene-Mar 2013	Webs	Id-namin	rótulos	Imprenta	vallas
Facturación	8.000,00 €	6.500,00 €	12.800,00 €	25.400,00 €	24.000,00 €
Mano obra	6.200,00 €	4.580,00 €	3.480,00 €	314,00 €	4.800,00 €
Material	0,00 €	0,00 €	5.800,00 €	19.600,00 €	14.900,00 €
Margen bruto %	1.800,00 €	1.920,00 €	3.520,00 €	5.486,00 €	4.300,00 €
Gastos Generales (18%)	324,00 €	345,60 €	633,60 €	987,48 €	774,00 €
Margen neto	1.476,00	1.574,40	2.886,40	4.498,52	3.526,00



## Plantilla nº 7.- Productividad empleados producción.

. Al tener trazabilidad de cada empleado, de los proyectos que va realizando, podemos agrupar por empleado, totalizar valor de facturación y costes de esos trabajos y comparativamente montar una matriz donde se puede valorar la contribución de cada empleado a la rentabilidad global del negocio.

Acumulado Enero - Marzo 2013					
	Coste	Fac iguales	Fac proyectos	Total facturado	Margen / empleado
Juan	9.261,80 €	5.775,00 €	9.731,00 €	15.506,00 €	6.244,20 €
Pepe	2.100,00 €	2.024,62 €	3.082,00 €	5.106,62 €	3.006,62 €
Lucas	5.580,00 €	516,83 €	5.518,00 €	6.034,83 €	454,83 €
Andrés	5.960,88 €	3.033,56 €	5.389,00 €	8.422,56 €	2.461,68 €

## Plantilla nº 8.- Presupuesto –objetivos ingresos y gastos.

Aquí se trata en base a la información histórica de los últimos años establecer una previsión anual (objetivos), tanto en la parte de ventas, como en los gastos de estructura que el negocio tiene.

Dichas proyecciones anuales inicialmente, después se dividen para cada mes.

Posteriormente, conforme pasa cada mes del año y se hace un cierre “real” (plantilla nº 2) se van comparando LOS DATOS PREVISTOS con los DATOS REALES y se analizan desviaciones, positivas o negativas y en su caso ACCIONES CORRECTORAS.

**“Mi negocio crece”**

**Pack de Implantación.**

**P A S O A P A S O**

Crecimiento Empresarial

# Pack de Implantación.

¿En qué consiste?

Facilitamos las plantillas a la clínica gradualmente en 3 formaciones con la siguiente estructura de implantación:

Formación 1: Plantilla 1. (mes primero).

Formación 2: Plantilla 2 al 5. (mes segundo).

Formación 3: Plantilla 6 y 7. (mes tercero).

\*\* Entre formación y formación, si así lo considera la empresa, nos pueden facilitar las plantillas con los datos que se van cumplimentando para nuestra supervisión.

\*\* Al inicio, se firma la hoja de encargo de servicios profesionales

\*\* Si la clínica tiene créditos por formación disponibles, de los seguros sociales, gestionamos de forma gratuita la deducción y se minora de nuestros honorarios.

# Pack de Implantación.

¿Cómo son esas formaciones?

Sesiones agendadas previamente con la consultora vía Skype.

Accede a la compra del Pack “cuadro de Mano” para obtener tu presupuesto.

# P A S O A P A S O

*“La fuerza del equipo impulsa tu negocio”*

