



lowendalmasai
ENTERPRISE COST MANAGEMENT

100% PROFIT ORIENTATED CONSULTING
| OPTIMIZACIÓN DE **CASH FLOW**

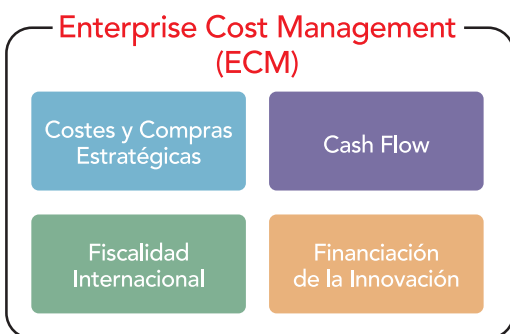
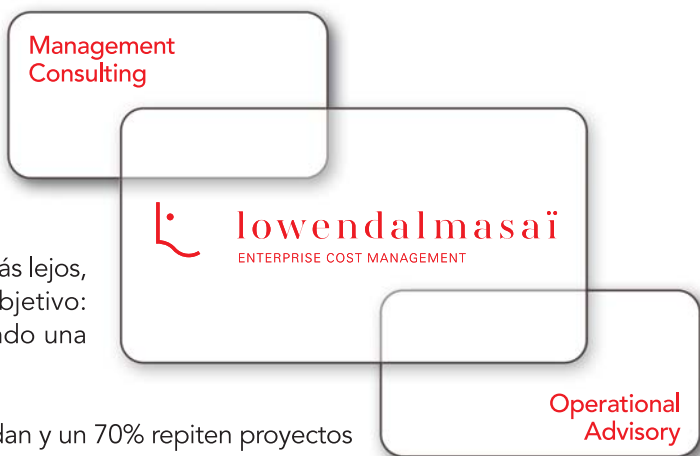


Nuestro posicionamiento

Lowendalmasaï redefine el concepto de consultoría operacional buscando en la optimización de los costes una solución permanente de estrategia de gestión de las empresas.

Su papel como empresa consultora es el de ir aún más lejos, acompañando a nuestros clientes con un único objetivo: asegurar la consecución de resultados estableciendo una relación como partners estratégicos.

Por eso, un 94% de nuestros clientes nos recomiendan y un 70% repiten proyectos con nosotros en las diferentes áreas de conocimiento donde estamos especializados.



Como pioneros del sector mejoramos la eficiencia de nuestros clientes mediante una aproximación revolucionaria: Enterprise Cost Management (ECM).

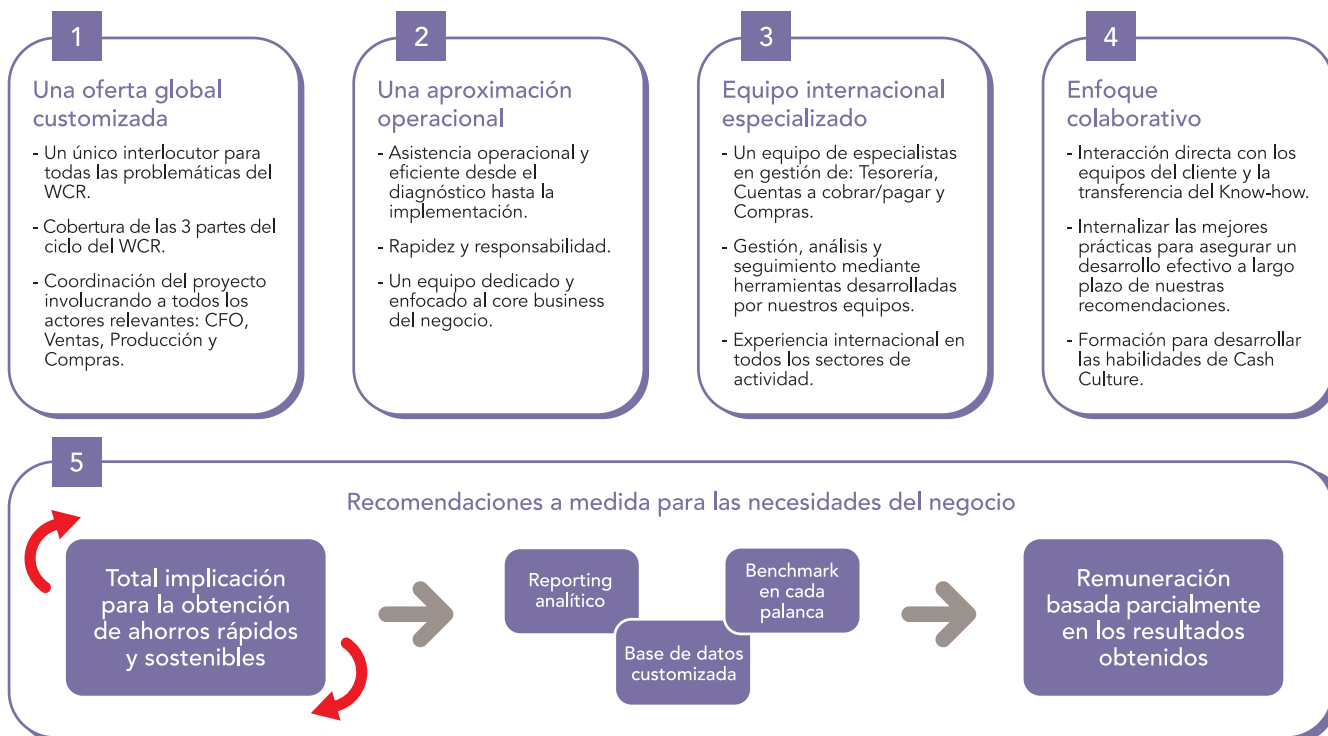
ECM nos permite ayudar a nuestros clientes a optimizar la gestión de sus costes empresariales de una manera Global, Sostenible y Socialmente responsable, colaborando en preservar el principal activo de una organización: sus empleados.

Aportación de Valor de Lowendalmasaï en el área de optimización de Cash Flow

Perseguimos la optimización de Cash Flow, mediante tres áreas de expertise

- Optimización del Working Capital (WCR)
- Auditoría Operativa de Inventario (FAM)
- Optimización del Impuesto de Bienes Inmuebles (IBI)

Nuestra experiencia multidisciplinar nos permite encontrar soluciones personalizadas a los diferentes desafíos de cada compañía. Nuestro valor diferencial se puede resumir en los siguientes aspectos.



Contexto económico y financiero

Según una encuesta reciente de las Cámaras de Comercio, casi 9 de cada 10 empresas (86%) tienen problemas para obtener financiación. De este porcentaje, el 12,5% no ha conseguido crédito y el 82,5% declara que se han incrementado las exigencias de avales y garantías.

En cuanto a las condiciones de financiación, para el 38,5% de las pymes se ha reducido el volumen de financiación ofrecido; el 63,8% indica que se le han incrementado los tipos de interés y un 68,5% manifiesta que se han encarecido los gastos y comisiones respecto al trimestre anterior.

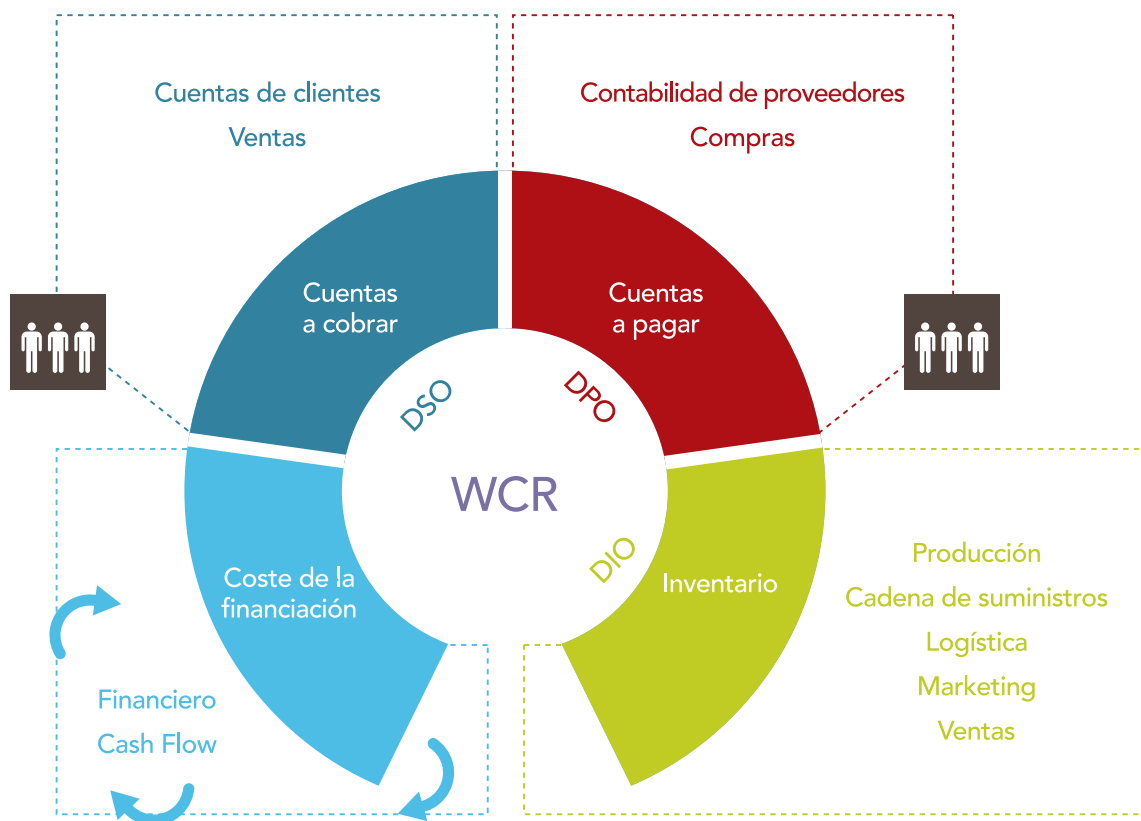
En este contexto, las empresas necesitan buscar alternativas de financiación que impidan que la restricción del crédito bancario tradicional se convierta en freno de la actividad de las empresas. Para ello, hay que mejorar el rating crediticio de la compañía con el fin de:

- Tener mayor facilidad de acceso a la financiación (bancaria y alternativa).
- Reducir el coste de la financiación.

En definitiva, mejorar la rentabilidad de los activos y liberar caja con iniciativas sobre el circulante.

Visión global: impacto en procesos y organización

Hay que involucrar a todos los actores de la cadena (cuentas a cobrar, cuentas a pagar e inventario), para poder optimizar el Working Capital y disminuir tanto las necesidades como el coste de la financiación ajena.



NUESTRA MISIÓN ES OPTIMIZAR CADA UNO DE ESTOS CICLOS OPERATIVOS para mejorar la rentabilidad de los activos y liberar caja.

Palancas de optimización del Working Capital: CUENTAS A COBRAR

Para la optimización de las cuentas a cobrar, no sólo hay que cobrar lo que está vencido, sino que hay que facturar todo y “securizar” las facturas no vencidas con el fin de detectar y solucionar las incidencias, para cobrar antes y que el impacto sea mínimo. Todo esto debe estar soportado por una herramienta informática adecuada para una gestión eficaz. Esto se consigue mediante las siguientes palancas y la utilización del Software de Gestión Sycare®.



Business Case

Cash Marathon con empresa del sector logístico

Contexto

- Sector: logística.
- Cliente: 180 M€ de facturación. 20 delegaciones. 1.350 empleados.
- Perímetro: 2,2 M€. 2.100 facturas. 510 clientes.
- Equipo: 2 consultores + jefe de proyectos durante 4 meses.

Objetivos

- Recuperación de deuda vencida.
- Optimización del flujo de caja.
- Reducción del Periodo Medio de Cobro (DSO).
- Reorganización del Departamento de Cobros y Riesgos.

Metodología

- Análisis de las razones del retraso de la deuda pendiente.
- Gestión de la deuda pendiente mediante la herramienta informática de Lowendalmasaï Sycare®.
- Gestión de las incidencias.
- Consultores especializados trabajando con los diferentes equipos del cliente implicados en el proceso Order to Cash.

Acciones

- Aproximación consultora para asegurar:
- Tanto la gestión de cobros como la de incidencias.
 - Análisis y segmentación de la deuda vencida, para establecer las correspondientes acciones de gestión.
 - Elaboración de un reporting para el seguimiento y control de los resultados.
 - Análisis del proceso Order to Cash para detectar oportunidades de mejora y proponer las correspondientes acciones correctivas.
 - Rediseño de los procesos organizativos y operativos del Departamento de Gestión de Cobros y Créditos.
 - Análisis y descripción de los puestos de trabajo.
 - Evaluación y formación al personal del Departamento de Gestión de Cobros.
 - Análisis del sistema informático del cliente y elaboración de un informe con las recomendaciones para una mejor gestión de las cuentas a cobrar.

Resultados

Generación de Caja

2,0 M€ (90%)

Reducción del DSO

5,5 días

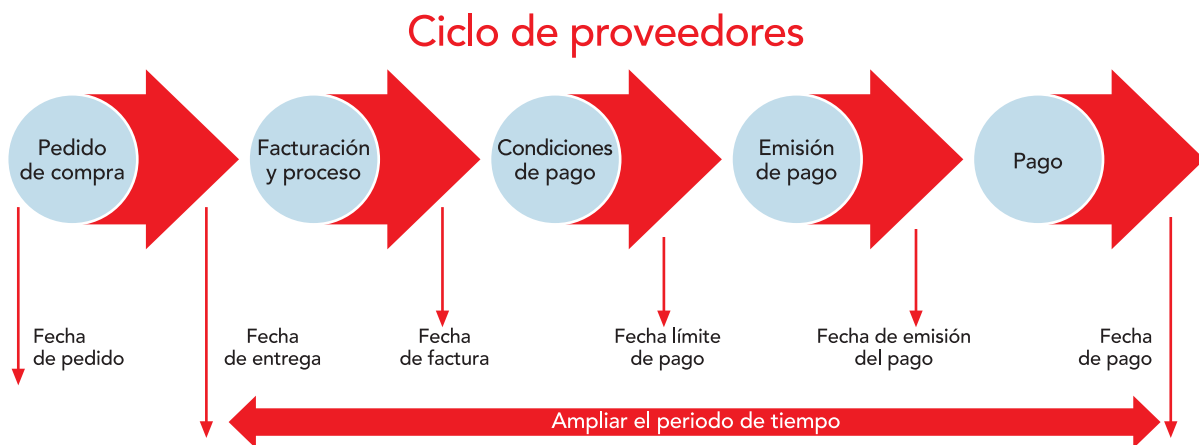
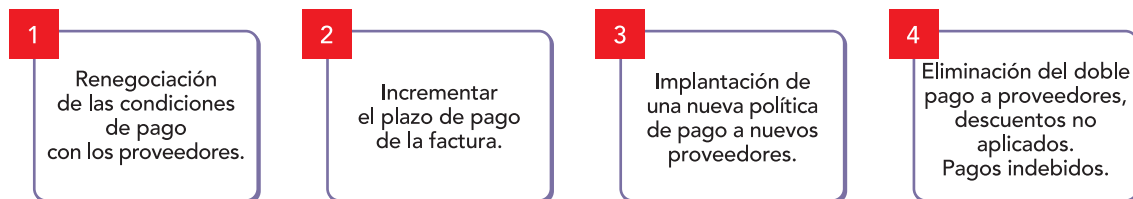
Facturas cobradas

1.585 (75%)

Externalización parcial del servicio con Lowendalmasaï

Palancas de optimización del Working Capital: CUENTAS A PAGAR

En las cuentas a pagar, la optimización viene por el control de los proveedores y sus condiciones contractuales. Se trata de un cambio de cultura para proteger el suministro estratégico, para pagar sin que deteriore el Cash Flow.



Business Case

Optimización de las cuentas a pagar en un proveedor de Internet y telefonía

Contexto

- Sector: proveedor de Internet y telefonía.
- Cliente: 8.535 M€ de facturación. 8.000 empleados.
- Equipo: 2 consultores + jefe de proyecto.
- El cliente ha unificado filiales y ha integrado los servicios de back office en una única plataforma.

Objetivos

- Revisar si ha habido pagos duplicados.
- Unificar proveedores.
- Revisión de los contratos actuales.
- Renegociación de contratos y condiciones con los proveedores actuales.

Metodología

- Determinación del tipo del gasto a incluir en el perímetro del proyecto.
- Análisis de los contratos de los proveedores actuales para revisión de las condiciones y formas de pago.
- Definición de los proveedores estratégicos.
- Renegociación con proveedores y recuperación de las cantidades pagadas de más.

Acciones

- Recopilación de los datos: recuperar la información en cualquier tipo de soporte.
- Investigación más detallada y análisis de los contratos.
- Validación de las diferencias y detección de anomalías.
- Recuperación de las diferencias ante los proveedores.
- Negociación con los proveedores de nuevas formas y plazos de pago.
- Implementación de procedimientos y de un sistema de control interno para evitar que ocurran estos errores en el futuro.
- Redefinición de la nueva organización.

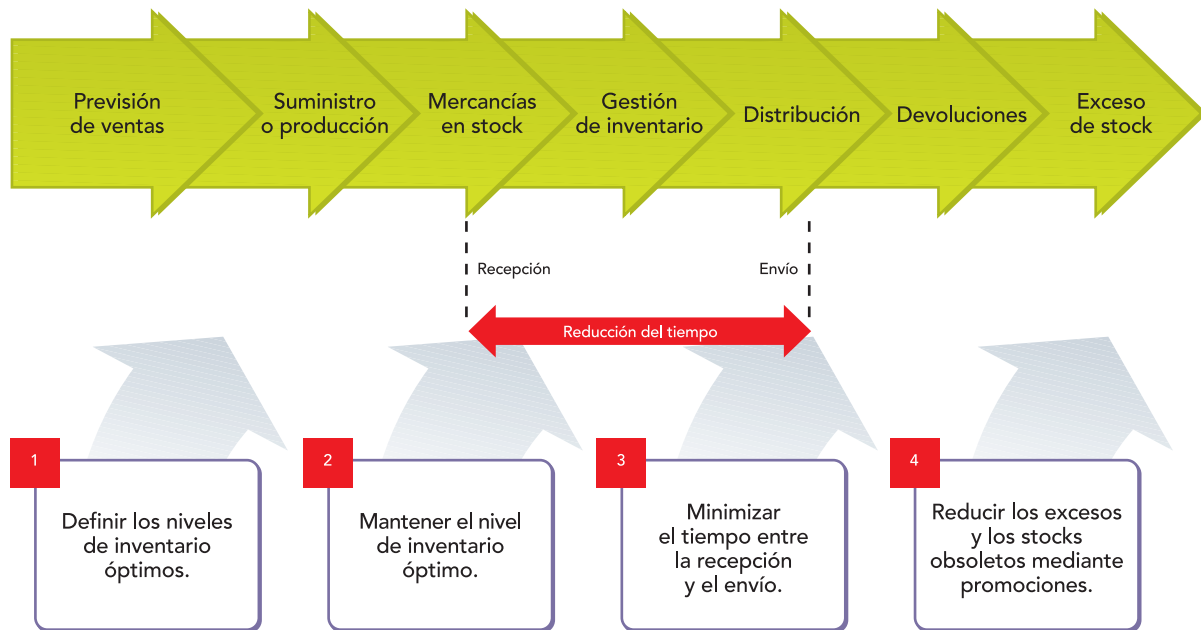
Resultados

- Recuperación de 1,1 M€.
- 0,6 M€ recuperados de los análisis contractuales realizados.
- 0,3 M€ recuperados debido a pagos duplicados.
- 0,2 M€ recuperados de abonos no descontados.
- Renegociación con proveedores para ampliar el DPO en 7 días sin deteriorar ni la relación ni el servicio con los proveedores.

Palancas de optimización del Working Capital: INVENTARIO

Para optimizar el nivel de inventario y reducir el obsoleto se pueden utilizar diferentes palancas con el fin de mejorar el servicio con menos existencias.

Ciclo de inventario



Business Case

Optimización de los niveles de inventario en empresa productora y comercializadora de bebidas

Contexto

- Sector: empresa de producción y distribución de bebidas.
- Cliente: 435 M€ de facturación. 4 centros de producción.
- Perímetro: incremento de los niveles de inventario.
- Equipo: 2 consultores + jefe de proyectos. 3 meses de duración.

Objetivos

- Optimización de la logística para mantener un nivel óptimo de inventario.
- Definición e implantación de una nueva organización dentro de la compañía para que los resultados sean sostenibles en el tiempo.

Metodología

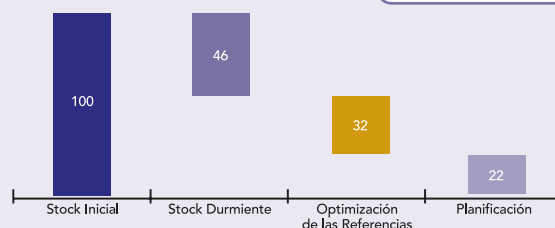
- Identificar el tipo de inventario que debe ser optimizado: inventario no vendido/no activo.
- Acción rápida sobre los productos con inventarios excedidos en más de 12 meses.
- Racionalización: reducción de las referencias de productos en stock.

Acciones

- Planning: redefinir los niveles de stock de seguridad de acuerdo con la previsión de ventas y los ratios de devoluciones de los clientes.
- Criterio de gestión: segmentación de productos y clientes para definir una gestión acorde a la matriz cliente/producto.
- Organización: redefinir una organización del inventario customizada donde la cadena de suministros juegue un papel decisivo.
- Definición del KPI y seguimiento.
- Integración de un sistema de gestión en los nuevos sistemas informáticos.
- Redefinición de los procesos de la nueva organización.

Resultados

-24%
reducción del inventario



Perfil Corporativo

- Más de 1.550 clientes, entre ellos la mayor parte de las empresas que integran los índices IBEX 35, CAC 40 y FTSE.
- Operando en más de 30 países en 5 continentes para proporcionar un servicio global a nuestros clientes.
- Con más de 15 años de experiencia y 450 consultores.

Algunos clientes representativos

ABENGOA	ERICSSON	PEPSICO
AIR LIQUIDE	FAURECIA	PFIZER
ALSTOM	GALLINA BLANCA	PSA PEUGEOT CITROËN
ALTADIS	GLAXOSMITHKLINE	RENAULT
BBVA	HP	ROBERT BOSCH
BP	IBERIA	SEAT
CARREFOUR	INECO	SIEMENS
CEPSA	JOHN DEERE	TALGO
CORTEFIEL	LOEWE	THALES
DANONE	MSD	VESTAS
ELI LILLY	NOVARTIS	VODAFONE



 **lowendalmasai**
ENTERPRISE COST MANAGEMENT



Lowendalmasai colabora con la fundación
Why Not de ayuda a enfermos mentales y sus familias
www.fundacionwhynot.org

Madrid
Avda. Bruselas, 7 planta 4
28108 Alcobendas-Madrid
T: +34 91 319 28 75
F: +34 91 308 74 04

Barcelona
Pza. Francesc Macià, 4 principal
08021 Barcelona
T: +34 93 201 07 00
F: +34 93 201 11 20

Lisboa
Rua dos Remolares, 14
1200-371 Lisboa
T: +351 213 210 219
F: +351 213 210 299

www.lowendalmasai.com