

De gestoría intermitente y proceso manual a dirección financiera real en 90 días

Empresa catalana de limpieza industrial de flotas de camiones · 6M€ de facturación anual · 40 empleados

PUNTO DE PARTIDA

Cuando entré, la empresa facturaba seis millones al año, tenía cuarenta empleados en plantilla y operaba financieramente como una empresa de medio millón.

El departamento financiero era una gestoría externa que aparecía una vez cada dos meses, presentaba los impuestos y desaparecía. Toda la operativa interna —facturación, conciliación, control de cobros y pagos— se hacía manualmente entre hojas de cálculo desconectadas y carpetas físicas.

No existía cierre mensual. No existía cuadro de mando. El founder tomaba decisiones relevantes sin información fiable sobre facturación, rentabilidad o tesorería.

No era un problema de tamaño. Era un problema de sistema.

“Facturaban seis millones al año y operaban financieramente como una empresa de medio millón.”

EDGAR DÍAZ GÓMEZ

OPERACIONES FINANCIERAS
REPORTING ESTRATÉGICO

LA INTERVENCIÓN

- 01 · ERP Y ESTRUCTURA OPERATIVA
Implantación de ERP adaptado a la operativa del negocio. Migración de históricos, parametrización contable y conexión con bancos y facturación de clientes de flota.
- 02 · AUTOMATIZACIÓN DEL BACK OFFICE
Conciliación bancaria automática, OCR e IA para registro documental, alertas de tesorería y automatización de seguimiento de cobros.
- 03 · DIRECCIÓN FINANCIERA RECURRENTE
Presencia semanal en oficina, revisión estructurada con el founder, cierre mensual y reporting de KPIs operativos y financieros.

EL RESULTADO

ÁREA	ANTES	DESPUÉS
Cierre financiero	2-3 meses de retraso	Primeros 5 días de cada mes
Reporting	Inexistente	Cuadro de mando mensual estructurado
Control de clientes	Reactivo	Rentabilidad por cliente y seguimiento activo de cobros
Toma de decisiones	Basada en intuición	Basada en cuadro de mando y KPIs operativos
Back office	100% manual	Automatizado con OCR e IA

- Negociación con bancos y proveedores basada en información financiera real.
- Seguimiento de márgenes por contrato y productividad por equipo.

EDGAR DÍAZ GÓMEZCASO DE CLIENTE
2026**TRES CONCLUSIONES DEL DIAGNÓSTICO**

-
- 01** El proceso administrativo entero estaba diseñado para Hacienda, no para dirigir el negocio. Todo servía para cumplir. Nada servía para decidir.
-
- 02** La gestoría no era el problema. Era un proveedor mal dimensionado. Se le estaba exigiendo una función de dirección financiera que nunca había sido su trabajo.
-
- 03** El founder no necesitaba más informes. Necesitaba dejar de producir información financiera él mismo y empezar a recibirla de forma estructurada.
-

EDGAR DÍAZ GÓMEZOPERACIONES FINANCIERAS
REPORTING ESTRATÉGICO

QUÉ APRENDÍ DEL CASO

“Las pymes industriales y de servicios entre 3M€ y 8M€ suelen estar atrapadas entre gestorías orientadas a cumplimiento y consultoría que entrega informes y desaparece. Lo que necesitan es alguien que se siente dentro, monte el sistema desde la fontanería y permanezca el tiempo suficiente para que funcione.”