0.0

Comentarios (0)

ARGELIA GARCIA

Barcelona, España
Conferencista | Capacitador | Panelista

País de residencia: España

Nacionalidad: España

Idiomas: Catalán, Español, Francés, Inglés

Áreas de conocimiento

Gestión Económica Inteligente, Transformación digital, Finanzas y Tecnología, Dirección Financiera 4.0, Finanzas y Ventas.

Descripción del perfil

Llevo más de 20 años de experiencia en el área económica de las empresas, primero en el mundo multinacional, hasta que cree mi primera empresa, External Financial Management (EFM) y desde 2017 en ToGrowfy, la nueva vía que EFM ha creado para la expansión del modelo de dirección financiera externa de forma que podamos llegar a un mayor número de empresas. En Togrowfy colaboramos con empresas de diversos tamaños, para asegurar que disponen de la mejor información económica a través de nuestro sistema de dirección financiera externa. Creemos que sin una gestión económica inteligente que garantice la disponibilidad de información fiable, completa y a tiempo es imposible que los líderes tomen decisiones acertadas. Por eso organizamos a nuestros equipos para conseguirlo sistemáticamente. Hemos creado Smart Accounting, para externalizar la gestión del área económica trabajando codo a codo con la empresa. Y lo hacemos en una misma plataforma informática, nuestra solución Sharing, la forma más eficiente de acceder a un ERP y gestionar el área económica de forma compartida. Una de las actividades más fascinantes para mí es la Consejería independiente que se ha rebelado como una herramienta muy útil para dar soporte a Dirección en los procesos de crecimiento. Como consultora acreditada de ACCIÓ, la agencia catalana para la competitividad de la empresa, desarrollo proyectos de optimización de Finanzas y Control de Gestión en todo el territorio. Me encanta el contacto con la gente y compartir experiencias, lo que me ha llevado a ser profesora y conferenciante sobre temáticas de crecimiento, estrategia y finanzas en diversas universidades, escuelas de negocio y otras organizaciones. Desde hace un par de años compartimos reflexiones en nuestras Open Working Sessions. Soy autora de “Tres preguntas para una Gestión Económica Inteligente” de Ed. Libros de Cabecera, que quiere ser una guía clara para gestionar tu negocio y no perderte. Estudié Derecho en la Universidad de Barcelona, Contabilidad y Controlling en EADA, B2B Management en ESADE y PADE en IESE. Mi visión de la empresa pasa del ámbito jurídico inicial al económico y la estrategia con un fuerte componente en los aspectos tecnológicos en los que me inicié en los años 90 y no he dejado de seguir durante toda mi vida profesional. Soy una feminista activa, formo parte del Patronato de Fidem, la Fundación de la Mujer Emprendedora y comparto los valores de un capitalismo consciente y el emprendimiento de impacto social, lo que me lleva a colaborar con la Fundación Ship2B.

Conferencias, Cursos o Talleres

Finanzas y Tecnología

De 2 Horas a 4 Horas

Propuesta ¿Cómo te llevas con la tecnología? ¿Sabes hasta donde puede la tecnología ayudar a tu empresa a conseguir sus objetivos? ¿Cómo te entiendes con los informáticos? ¿Sabes comprar servicios informáticos? ¿Sabes cómo elegir un ERP? ¿Crees que un CRM te sería de utilidad?¿Estás preparado para integrar Big Data? ¿Crees que blockchain es solo bitcoin? ¿Qué sientes cuando te hablan de transformación digital? ¿Crees que afecta a tu sector? El uso de la tecnología se hace más y más intensivo en nuestro día a día, oímos hablar de transformación digital de forma continua, hemos ido integrando diferentes soluciones informáticas a nuestra empresa, pero somos conscientes de que está llegando el momento de repensar cómo la tecnología puede cambiar de forma transcendental la forma en que trabajamos. El uso de la tecnología en la empresa recae directamente sobre la organización de los circuitos de ventas, compras y tesorería, y requiere una implantación que respete los criterios de control interno necesarios para la salvaguarda de los bienes de la empresa, lo que hace que esté ligado de forma inseparable a la organización administrativa y económica del área financiera. Pero las relaciones que se generan cuando usamos tecnología de forma intensiva van más allá, afectan a la manera en que generamos rentabilidad, eso es, a nuestro modelo de negocio. En esta sesión reflexionaremos sobre cómo convertir las soluciones tecnológicas en aliados de la rentabilidad y las buenas prácticas. Consigamos mejores

resultados de forma más fácil.

Finanzas para CEO's inquietos

De 2 Horas a 4 Horas

Propuesta ¿Quieres ser un CEO que confíe en sus finanzas para tomar decisiones con seguridad? Muchos profesionales se convierten en empresarios y conviven con una realidad financiera que no les atrae, pero son conscientes de que es imprescindible conocer y dominar esta área para maximizar la rentabilidad de la empresa y tomar decisiones con seguridad. En esta sesión reflexionaremos en torno a preguntas sobre toma de decisiones a partir de las que hemos oído frecuentemente a empresarios. ¿Te siente identificad@ con alguna? "Veo una oportunidad, me encantaría llevarla a cabo. ¿Cómo lo decido?"; "Mi equipo contable no acaba de funcionar como necesito... ¿Cómo se lo explico?"; "¿Cuáles son los documentos contables y de gestión que me irían mejor?" ; "¿Estamos consiguiendo los mejores precios en la negociación bancaria?"; "¿Qué novedades tecnológicas podrían mejorar mi gestión económica? ¿Cómo aplicarlas en mi empresa?"; "¿Cuáles son mis clientes más rentables?"; "¿Cómo seguir el presupuesto de forma efectiva?" Asistir a esta formación te proporcionará los conocimientos y las herramientas claves que necesitas para analizar de forma más clara y objetiva la situación financiera de tu empresa con el objetivo de que tomes las mejores decisiones. Estructura de la sesión Programa: 1. Introducción y presentación de los objetivos de la sesión 2. Claves para disponer siempre de información relevante para la toma de decisiones 3. ¿Dónde estamos? • ¿Ganamos dinero? • ¿Tenemos dinero? • ¿Cómo y dónde ganamos dinero? ¿Con qué productos y clientes? 4. ¿Dónde vamos? • ¿Tenemos una estrategia? ¿Cómo la construimos? • ¿Cómo la convertimos y la implementamos en el día a día? • Tengo un proyecto. ¿Será rentable? 5. ¿Tenemos recursos? • Negociación bancaria • Rating • Busco un inversor • Estoy harto de los bancos, quiero otras soluciones. Fintech • ¿Mi administración puede mejorar? ¿Cómo sería una administración

ideal? • Mi organización tiene problemas para crecer

Estrategia y Viabilidad para CEO's inquietos

De 2 Horas a 4 Horas

Propuesta ¿Subirías a un avión sin conocer el destino? Suele ocurrir que el día a día nos absorba, concentre toda nuestra atención y nos cueste levantar la cabeza para vislumbrar a dónde nos dirigimos. Vagar sin destino es maravilloso en vacaciones y para relajarnos, pero absolutamente estresante para ejecutar un proyecto. En esta sesión reflexionaremos sobre dos aspectos clave para enfocarnos al futuro: la estrategia y la viabilidad. El objetivo es introducir las bases del pensamiento estratégico y del concepto de viabilidad, que es la herramienta que nos permite aterrizar los proyectos. Ambos conceptos son clave para una gestión económica inteligente, la que nos ayuda a tomar decisiones y acertar. Estructura de la sesión Enfocaremos de forma muy práctica los elementos básicos para establecer un pensamiento estratégico viable: Estrategia - ¿Qué es un plan estratégico? - El proceso de planificación estratégica - Identidad: misión, visión, valores - Análisis: DAFO, Canvas - Objetivos - Plan de acciones - Ejecución y seguimiento Viabilidad - ¿Qué es la viabilidad? - El proceso: lista, previsiones de

resultados y tesorería - La financiación necesaria - La realidad: ejecución y seguimiento

Finanzas y Ventas

De 2 Horas a 4 Horas

PROPUESTA ¿Cómo pones precios a tus productos o servicios? ¿Cómo buscas nuevos clientes? ¿Cómo segmentas tus posibles clientes y organizas tu proceso de comercialización? ¿Qué información utilizas para decidir si contratas a una nueva persona para tu equipo? ¿Qué criterios usas para establecer retribuciones variables? ¿Sabes qué tipología de cliente, servicio o producto es más rentable para tu empresa? Estas son algunas de las preguntas que suelen hacernos…y, si te fijas, verás que todas ellas utilizan información y habilidades del área económica para tomar decisiones referidas al área de ventas. En esta sesión reflexionaremos sobre cómo una gestión económica orientada al negocio nos va a ayudar a vender más y, sobre todo, mejor. Entendemos por vender mejor hacerlo con mayor rentabilidad y optimizando el cobro. Nuestro objetivo es introducir las bases para aplicar la información económica a la toma de decisiones comerciales. ESTRUCTURA DE LA SESIÓN Enfocaremos de forma muy práctica los elementos básicos para reforzar el proceso comercial con la generación y el uso de una información económica enfocada a las ventas. Programa: ¿Cómo cálculo mis precios de venta? Uso de escandallo, cálculo de costes variables y costes fijos, imputación óptima de costes de estructura para cálculo de precios de venta recomendados. Gestión de descuentos y rápeles. Rentabilidad de los clientes, productos o zonas: el margen de contribución para segmentar y decidir cómo asignar nuestros recursos de comercialización.

¿Contratamos un nuevo comercial? Cálculo del retorno de la inversión. Retribuciones variables: alineación de objetivos y cálculo de indicadores. Cobrar es cosa de ventas.

Libros

Tres Preguntas para una Gestión Económica Inteligente

Una parte importante del éxito de un proyecto empresarial está en disponer de una información económica fiable, completa y puntual. Sin ninguna duda, la contabilidad es una de las mejores herramientas de gestión para los directivos. Sin embargo, a menudo las pequeñas y medianas empresas experimentan un desencuentro entre la información que la dirección espera y la que facilita administración. Los directivos tienen dificultad para explicar su visión y los equipos administrativos entran en conflicto para combinar las normativas contables y las obligaciones fiscales con las necesidades de negocio. Argelia García, consultora especializada en dirección financiera para pymes, ha decidido escribir este libro con un doble objetivo. Por una parte, para ayudar a los directivos de empresas y proyectos a saber qué instrumentos necesitan para su toma de decisiones. Y, por otra parte, para introducir a las personas con formación contable en el control de gestión y en la organización de la empresa. En resumen, les ayuda a responder las tres preguntas fundamentales de una empresa: ¿Dónde estamos? ¿Adónde vamos? y ¿Qué recursos tenemos? Más info en https://www.librosdecabecera.com/tres-preguntas-para-una-gestion-economica-inteligente

Artículos

Todos mis artículos

Todos mis artículos y apariciones en prensa las podrás ver en nuestra web www.togrowfy.com

https://togrowfy.com/prensa-togrowfy/

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/argelia