



sage

**SEIS PASOS PARA
GESTIONAR TU DINERO
DE FORMA INTELIGENTE:
EMPRESARIOS DE ÉXITO NOS
CUENTAN SU TRAYECTORIA
PARA MANEJAR SUS FINANZAS**

Desde el momento en que decidiste adentrarte en terreno desconocido, armado con una idea y una gran ambición, cada revés y cada logro de tu negocio han marcado un hito en tu camino. Has luchado, imaginado, arriesgado, avanzado mucho. No obstante, por muy personal que sea tu trayectoria de negocio, hay otros que están pasando por una experiencia similar o que ya están más adelante en el camino.

No estás solo.

De hecho, estás en la mejor compañía posible. Hemos hablado con empresarios de todo el mundo. Nos han contado qué hacen para gestionar las finanzas de sus pequeñas empresas en cada fase de su trayectoria, desde sus inicios hasta lograr dominar sus finanzas.



Primera etapa: Encender la luz **Gestionar tu cash flow**

¿Eres uno de los muchos empresarios que se preocupan por la gestión de su cash flow?

En 2015, el Departamento de Negocios, Innovación y Habilidades británico estimó que las pequeñas empresas del Reino Unido tienen cobros atrasados de entidades más grandes por más de 40.000 millones de euros y que un 44% de las pymes afirman tener problemas de flujo de caja.

Nuestros estudios confirman estos hallazgos.

Encontramos que un 60% de las empresas deben esperar 60 días para cobrar sus facturas y casi la mitad (un 47%) afirman que algunas facturas tardan 90 días en pagarse.

La tesorería es el oxígeno del que depende tu negocio para sobrevivir. Necesitas tener más

entradas de fondos que salidas, y el dinero debe entrar a tiempo para poder pagar a tus proveedores y comprar existencias.

La buena noticia es que asumir el control de tu tesorería no tiene por qué suponer un reto.

Si no, pregúntale a Malk Elliot.

Después de haber trabajado en una empresa más grande que producía ropa deportiva, Malk se cansó de las intrigas de oficina y decidió empezar un negocio de diseño gráfico con su esposa June en Newcastle.

La empresa de Elliot, Inksville, se dedica a la producción de camisetas estampadas, pegatinas para coches, pancartas, señales y demás, y gestiona sus ventas a través de su tienda de eBay y su página web.

En un día de trabajo ordinario, Malk tiene que comprobar los pedidos recibidos durante las horas anteriores y asegurar que tiene suficientes existencias para elaborarlos, y luego consultar la cuenta bancaria de su empresa para seguir el flujo de caja del negocio.

«Hay que consultar el banco para ver si todo va conforme a lo previsto y luego contestar los correos electrónicos», cuenta.

Después, Malk pasa al aspecto de su trabajo que le gusta: diseñar sus productos.

«Si el diseño no está bien, no vas a vender. Si no vendes, no tienes un producto».





7 consejos prácticos para gestionar tu cash flow

1. Lleva una previsión de flujos de caja:

Primero, establece unos objetivos para los próximos seis a doce meses para hacer un seguimiento de tus finanzas y evitar déficits. Luego ten en cuenta las variaciones estacionales, como unas facturas de calefacción más altas en invierno. No olvides incluir los costes fijos y variables y haz previsiones realistas.

2. Seguimiento de cobros:

Envía las facturas a tus clientes sin demora y reclama las que estén pendientes de cobro. Establece claramente tus condiciones de pago. Averigua las fechas de pago de tus clientes y no pases por alto los retrasos, porque un cliente que no está al día de sus pagos podría estar a punto de quebrar.

3. Controla tus existencias:

Si sabes qué existencias tienes y cuáles tienes que pedir, evitarás inmovilizar tu dinero en existencias innecesarias.

Para ello, concilia tus registros de existencias al mismo tiempo que tu cuenta bancaria, con frecuencia semanal o bien mensual.

4. Mantén una buena relación con tus prestamistas:

Tanto si tienes un nuevo negocio como uno en expansión, podrías necesitar ocasionalmente algo de dinero extra de un banco o prestamista en forma de crédito o unos nuevos plazos de pago. Si mantienes a tu banco y prestamistas informados acerca de tus pagos imprevistos o cambios en las previsiones, confiarán más en ti. También será más probable que te ofrezcan un trato favorable si tu empresa necesita apoyo financiero.

5. Obtén crédito:

Si tu empresa está en rápida expansión, trata de acceder a una línea de crédito de un banco o prestamista, o préstamo a corto plazo. En muchos casos, los bancos están dispuestos a prestar dinero a una empresa si se les facilita un borrador de un contrato de servicios o una

carta de intención. En cuanto tu cliente pague, podrás reembolsar la deuda.

6. Limita tus gastos:

Controla con qué frecuencia pagas a tus proveedores, los impuestos, los suministros, etc. Luego reflexiona sobre si puedes pagar a plazos o si deberías tratar de obtener unos plazos de pago más flexibles. Revisa también los pequeños gastos y mira a ver cuáles tienen sentido.

7. Anticípate a los problemas antes de que sucedan:

Identifica por adelantado los posibles problemas de tesorería, actualizando tus previsiones de flujos de caja y vigilando la situación del mercado. También deberías considerar si tus clientes o proveedores tienen problemas financieros y tomar medidas de ser necesario. Si algo te preocupa, habla con tu asesor contable, inversor o mentor de negocios antes de que un pequeño problema se convierta en uno urgente.

Proteger tu flujo de caja te da un mayor poder de compra y de negociación, lo que puede ahorrarte dinero a largo plazo. Si sabes por anticipado que tendrás un déficit de caja, también puedes tratar de ampliar crédito en caso necesario.

Recuerda que los emprendedores inteligentes como Malk Elliot dedican tiempo a revisar su flujo de caja porque saben que es crucial para su negocio.

Segunda etapa: Los primeros pasos *Ser dueño de tu tiempo*

El tiempo es el recurso que puedes aportar continuamente a tu negocio pero del que nunca tendrás bastante. Además, si no lo utilizas bien, nunca lo podrás recuperar. Si gestionas una empresa más grande, tienes que estar seguro de que tu equipo está sacando el máximo partido del tiempo que dedica a las finanzas del negocio.

No ayuda el hecho de que gestionar las finanzas de tu empresa supone un verdadero reto, especialmente si no eres contable.

Según un informe mundial de 2014 del grupo Aberdeen, el primer problema al que se enfrentan las empresas en expansión es que los procesos financieros son demasiado largos y exigen demasiados recursos.

¿Qué sentido tienen las hojas de cálculo, rebuscar entre los recibos del mes pasado y buscar facturas impagadas?

Aún hay más:

Sage realizó una encuesta a nivel mundial durante tres años y averiguó que, en las pequeñas y medianas empresas, una media de 3,8 personas trabajan en contabilidad y actividades relacionadas.

Sea cual sea el tamaño de tu negocio, la cuestión fundamental es cómo puedes recuperar tu activo más valioso y ayudar a tu equipo a sacar más partido del tiempo que dedica a las finanzas de tu empresa.





Los gerentes y emprendedores inteligentes saben lo importante que es asumir el control de sus finanzas si quieren proteger el crecimiento futuro del negocio.

La verdad es esta:

No tienes que preocuparte de complicadas hojas de cálculo, procesos financieros tediosos o informes financieros que exigen demasiados recursos.

La tecnología no es útil si no es adecuada para las necesidades de tu negocio.

Dan Perpeluk es el propietario de Crossover Media, una agencia creativa canadiense. Hace unos años, Dan dedicaba un tiempo considerable a la contabilidad, la administración financiera y el seguimiento de sus ingresos y gastos.

Dan tenía un programa contable, pero en vez de ahorrarle tiempo, este programa le exigía más de la cuenta. Dan incluso encontraba difícil proporcionar información financiera a su asesor utilizando este programa.

«Queríamos centrarnos realmente en una solución en la nube que nos diera acceso a mi equipo, a mi asesor y a mí mismo», explica.

Dan decidió que había que mejorar la capacidad de su equipo para acceder a la información financiera de su empresa y pidió ayuda a su asesor. Después de escuchar los problemas de Dan, le envió un enlace para que probara una nueva solución de contabilidad.

Dan empezó la prueba y en 15 minutos había cargado su listado de clientes y toda la información financiera relacionada. Fue un momento de iluminación. Fue casi como si Dan pudiera estar en todas partes al mismo tiempo.

«Una de las mayores ventajas que encuentro es que puedo microgestionar mi negocio, y además puedo delegar y conseguir que los asesores hagan lo que tienen que hacer», afirma.

La tecnología de contabilidad adecuada «nos ha ayudado a ahorrar unas cinco horas a la semana en trabajo contable», dice.

«Nos permite ahorrar tiempo y dinero y, como está en la nube, podemos proporcionar información al gestor y al asesor de manera mucho más eficiente y con puntualidad».

Si tratas de hacer un seguimiento de tu información financiera utilizando docenas de aplicaciones informáticas, estás perdiendo horas de trabajo valiosas. Estás dedicando tiempo a recopilar información y a preparar informes, cuando podrías dedicarlo a tareas más productivas si estos informes se generasen automáticamente.

Si utilizas una solución de contabilidad como Dan, podrás ver tanta o tan poca información sobre clientes como quieras antes de cualquier reunión.

Una solución de contabilidad en la nube te permite ahorrar tiempo y reservar unas horas de tu jornada que puedes dedicar a gestionar proyectos clave e iniciativas en toda la empresa.

Asigna un valor a cada una de tus principales tareas empresariales (nóminas, actualizar la contabilidad, reuniones con clientes, etc.), y anota cuánto tiempo dedicas a cada una de ellas. Luego utiliza estos valores para decidir qué externalizar, qué delegar y a qué dedicar más tiempo.

Asegúrate de que no solucionas tus problemas de tiempo con la tecnología inadecuada. Observa a qué dedicas el tiempo ahora y a qué te gustaría dedicarlo en el futuro. Esto te indicará qué problemas debes solucionar y qué tipo de automatización es realmente importante para tu negocio.

Tercera etapa: Cumplir tus obligaciones

Saber a quién pagar (y cuándo)

Sea cual sea tu tipo de negocio, casi seguro que trabajas con proveedores, personal subcontratado o empleados a los que hay que pagar.

No quieres perder el tiempo esforzándote para utilizar una solución poco intuitiva y luego recibir llamadas de tus proveedores o empleados diciéndote que no han recibido el importe que se les debía o que han recibido uno incorrecto.

Lo que debes saber es a quién hay que pagar y cuándo, y confiar en tu solución elegida.

Jason Savage lo hace.

Es un fotógrafo autodidacta de Montana, en los Estados Unidos. En 2013, Jason convirtió su *hobby* en un próspero negocio y desde entonces, ha trabajado por todo el mundo.

Ha fotografiado flora y fauna del Ártico y del parque nacional de Yellowstone, y sus imágenes han aparecido en muchas publicaciones destacadas, como las revistas *National Geographic Traveler* y *Time*.

Jason dice que una solución de contabilidad fiable es clave para poder trabajar desde cualquier sitio.

«No había encontrado una solución que funcionara bien para mi flujo de trabajo, especialmente en momentos en que tener lo mínimo es una ventaja y la movilidad es crucial», explica refiriéndose a su vida antes de tener una solución de contabilidad con la que pudiese contar.

«Ahora puedo facturar a mis clientes desde cualquier sitio... sea desde mi portátil o desde mi *smartphone*».



Para Jason, poder compartir, almacenar y colaborar en documentos es esencial para su negocio.

Saber que su solución de contabilidad hace una copia de seguridad automática en Google Drive de sus facturas a clientes da tranquilidad a Jason sobre sus transacciones comerciales.

«Poder compartir información y documentación de manera rápida y sencilla a través de Google Drive con la gente con quien trabajo ha reducido definitivamente toda posible confusión cuando estoy en algunos sitios bastante remotos», cuenta.

Ahora, la libertad de poder ganarse la vida con la fotografía es algo que a Jason le aporta una enorme satisfacción:

«Mi trayectoria como fotógrafo ha sido extremadamente gratificante», dice, «porque puedo compartir con los demás mi pasión por la naturaleza y guiar a fotógrafos entusiastas y aspirantes de todo el mundo».

Frank, como Jason, trabaja duro en su negocio en expansión. Constituyó su empresa Frank Di Lusso Hair en la periferia de Londres en 2014.

Para Frank una cosa es primordial: hacer que sus clientes estén encantados.

Desde que se inauguró, la peluquería de Frank ha ganado varios galardones empresariales locales de prestigio y un premio de experiencia del cliente.

Para él es importante saber a quién tiene que pagar y cuándo, y suele ocuparse de las nóminas el sábado por la noche una vez ha cerrado el salón. Su solución de contabilidad gestiona automáticamente el pago de las nóminas de sus peluqueros.

«Me ha ayudado un montón», dice Frank. «Puedo pagar a mi personal en cinco minutos».

Al igual que Jason y Frank, una vez hayas superado el reto de saber a quién pagar y cuándo, podrás centrarte en las tareas de tu negocio más importantes.

Si pagar a tus proveedores supone un problema, recuerda que pagarles a tiempo reforzará tus relaciones con ellos y te ayudará a renegociar la frecuencia con que pagas en un futuro.

Decide por adelantado si quieres pagar a tus empleados semanalmente, dos veces al mes o mensualmente, y la gestión de las nóminas no te quitará el sueño.

Cuarta etapa: Tomar carrerilla

Mantener el control

¿Qué harías si uno de tus principales comerciales dejara la empresa? ¿Tienes control de la valiosa información financiera y sobre clientes que manejaba esa persona?

Si quieres proteger a tu empresa de los efectos de la rotación del personal, es lógico mantener la información sobre clientes, sobre ventas y financiera en un lugar central, seguro y accesible, como en la nube.

De este modo no perderás información importante ni tendrás que reinventar la rueda cada vez que un representante, contable o gerente se marche. Si tu negocio

está creciendo, tu equipo tendrá dificultades en caso de que tenga que reconstituir información almacenada en muchos lugares distintos.

Algo que ha sucedido con el paso a la nube de las soluciones de contabilidad es que puede reunirse fácilmente la información sobre clientes y financiera. De este modo, tus notas y decisiones están relacionadas con las cifras y permiten obtener un panorama financiero completo.





Controla lo que importa en tu negocio con unos objetivos **MÁS INTELIGENTES**

Intentar controlar todas las áreas de tu negocio es difícil (y no es recomendable), sobre todo si está creciendo rápidamente. En cambio, establecer unos objetivos empresariales **MÁS INTELIGENTES** te ayudará a controlar lo que importa y del modo que importa para tu negocio. Así es como puedes hacerlo:

Específicos: En vez de establecer un objetivo general del tipo «quiero expandir mi negocio», decide qué quieres conseguir exactamente. Por ejemplo, ¿vas a expandir tu negocio aumentando las ventas o reduciendo los costes? Hacer las dos cosas a la vez podría resultar problemático.

Medibles: Si quieres aumentar las ventas o reducir los costes, establece una meta financiera para tu objetivo que puedas comprobar mediante la información financiera. Por ejemplo, podrías decir: «reduciremos los costes en un 10%» o «aumentaremos las ventas en un 10%».

Realizables: Debes tener los medios para alcanzar tu objetivo. Si quieres aumentar las ventas, plantéate si puedes realizar ventas cruzadas o ventas de más valor de tus productos o servicios. Luego incluye este medio en tu objetivo. Por ejemplo: «aumentaremos las ventas en un 10% aumentando el valor de las ventas del producto X en el segmento Y».

Realistas: Aumentar las ventas en un 10% podría ser un objetivo ambicioso, pero ¿puede conseguirlo tu empresa? Recuerda que un objetivo difícil presiona a tu equipo a ir más allá de lo hecho hasta ahora, mientras que uno realista se basa en los resultados pasados.

Con un plazo concreto: Establece una fecha límite para tus objetivos e intégralos en tu plan de negocio. En general, los objetivos empresariales trimestrales funcionan porque no son tan lejanos en el tiempo como para parecer inalcanzables, y puedes comprobarlos junto con tus informes financieros. Por ejemplo: «aumentaremos las ventas en un 5% en el primer trimestre aumentando el valor de las ventas del producto X en el segmento Y».

Evalúa: Al final del trimestre, revisa tus objetivos **MÁS INTELIGENTES** y considera cómo has avanzado con respecto a un objetivo financiero. Puedes hacerlo utilizando información financiera actualizada junto con las perspectivas empresariales de tu equipo.

Revisa: Una vez hayas evaluado tu progreso, ajusta tu objetivo para el próximo trimestre esforzándote más en lo que funciona y abandonando lo que no.

Donal de Paor es el CEO de Veltig, una empresa de servicios con oficinas en el condado de Orange, Silicon Valley, Vancouver y Chicago. Entre sus clientes se encuentran negocios de reciente creación, pymes y otras empresas. Como numerosos CEO, Donal hace muchas cosas, y el crecimiento de su negocio presentaba algunos retos importantes.

«Lo paradójico era que cuanto más éxito teníamos, más difícil era obtener buenos resultados», cuenta.

Así que Donal estableció dos grandes prioridades: servir a los clientes y encontrar a personal cualificado para expandir el negocio.

«Para conseguir esto, me centro en nuestros clientes y doy a nuestros empleados unas mejores herramientas para ayudarles a hacer su trabajo», explica.

Como Donal sabe cómo centrarse en lo que es importante, su negocio está creciendo con rapidez.

«Hemos duplicado el tamaño de nuestro equipo e incrementado los ingresos en un 60%. Creo que el año que viene podemos volver a hacer lo mismo. Una parte clave de nuestra estrategia es aumentar la actividad, y creo que tendremos un gran éxito».

Mantener el control consiste realmente en saber sobre qué deberías mantenerlo, y esto se consigue si sabes qué aspectos de tu negocio te llevarán hacia tu meta.

Establecer unos objetivos MÁS INTELIGENTES te ayudará a identificar los aspectos críticos y centrar siempre tu ámbito de control en lo que importa.





Quinta etapa: Mantener la constancia

Centrarte en gestionar tu negocio

En los últimos diez años, los dispositivos móviles han cambiado radicalmente el modo en que los gerentes y emprendedores modernos llevan sus negocios.

Hoy en día, los dispositivos móviles ofrecen unas excelentes oportunidades para aumentar la fidelidad de los clientes, implicar a los empleados y gestionar un negocio desde cualquier lugar.

Según un [informe de 2016](#) del Grupo Aberdeen, las empresas que cuentan con soluciones móviles tienen 2,7 veces más probabilidades de poder ver en tiempo real el estado de todos sus procesos que las que no cuentan con ellas.

«Los empleados siempre están desplazándose, y muchos deben hacer su trabajo fuera del horario laboral y fuera de la empresa», concluyeron los autores del informe de Aberdeen.

«Estar siempre atado a una mesa sería un lastre considerable para esta nueva realidad. Esto hace atractivas las soluciones móviles de gestión del flujo de trabajo, tanto para los jefes de empresa como para sus empleados».

Gina Mostert entiende el valor de las soluciones móviles para llevar su negocio.

Es la fundadora de una empresa de *coaching* y consultoría empresarial de Sudáfrica.

Hace algo más de diez años que asesora a emprendedores y organizaciones. Gina ayuda a sus clientes a planificar de manera estratégica, centrarse en sus objetivos y lograr una ventaja diferenciadora en sus negocios o mercados.

«Como consultora y *coach*, con frecuencia estoy fuera de la oficina y me desplazo, e incluso a veces estoy fuera del país», cuenta.

Desde que constituyó su empresa, Gina ha pasado de una solución de contabilidad tradicional a una solución de contabilidad móvil en la nube. También ha desarrollado una manera ágil y móvil de trabajar con su equipo.

Como Gina pasa tanto tiempo trabajando fuera de la oficina como dentro de ella, tiene que poder acceder a información sobre sus clientes así como a información financiera de su empresa desde su portátil, móvil y tableta.

«Cualquier empresa sería en su actividad tiene que conocer sus cifras, y el software financiero es una manera de acceder a este tipo de información», dice.

Gina puede centrarse en el negocio incluso cuando no dispone de un escritorio, porque tiene acceso a información crítica de su empresa desde cualquier sitio y en cualquier momento mediante sus dispositivos móviles.

Gina puede, por ejemplo, utilizar su iPhone para acceder a su solución de contabilidad, revisar los presupuestos pendientes y tomar decisiones sobre ellos, dondequiera que esté. Esta manera de trabajar también permite a Gina servir a sus clientes y llevar su negocio al mismo tiempo.

«Tengo una asistente financiero que me ayuda en mi oficina», dice Gina. «No tiene por qué estar en la oficina físicamente. Puede hacerlo desde su propio lugar de trabajo o desde un lugar de trabajo alternativo».

Si por motivos de trabajo tú o tu equipo os desplazáis a menudo dentro de vuestro país o en el extranjero, utilizar una solución de contabilidad móvil os ayudará a centraros en gestionar el negocio dondequiera que estéis.





Sexta etapa:

Acelerar con visión

Acceder a la información financiera más reciente

Según nuestra reciente encuesta global, las pequeñas y medianas empresas tardan en promedio una hora y treinta minutos en informar acerca de los gastos de proyectos, y este es solo un ejemplo de los muchos tipos de información financiera que deben facilitar las empresas periódicamente.

Los informes financieros resultan aún más complicados si tus distintos equipos solo pueden acceder a datos de su parte del negocio o si están revisando datos que no son correctos.

Como gerente, tal vez confíes en los informes que tu equipo te entrega al final de la semana, mes o trimestre, pero aún tienes que entender la lógica y los cálculos en que se basan sus informes financieros.

Tras hablar con nuestros clientes del Reino Unido y de todo el mundo, también encontramos que los informes de numerosas aplicaciones, productos e incluso hojas de cálculo ofrecen una instantánea en un momento determinado y que, a menos que estén actualizados, los informes quedan en seguida obsoletos.

Esta es la simple verdad:

Tu equipo no tendría que pasar horas preparando un informe para ver si las previsiones de beneficios son conforme a los objetivos, y tú deberías poder revisar la situación financiera de tu negocio de un vistazo.

Entonces, ¿cómo puedes aumentar la productividad y eficiencia de tus equipos y proteger el crecimiento futuro de tu negocio?

En 2014, el Grupo Aberdeen ofreció la respuesta en su informe de referencia: [\[i\] Don't Sweat the Details/\[j\]](#).²

El autor del informe concluyó que «Las empresas que consiguen gestionar mejor sus nuevos retos financieros utilizan soluciones empresariales que las ayudan a estar organizadas, obtener informes precisos y gestionar sus finanzas».

Kingpin Communications hace todo lo anterior. El equipo directivo de esta agencia internacional de marketing B2B necesita acceso inmediato a su información financiera para tomar decisiones bien fundadas sobre el futuro del negocio.

El cofundador y director de la empresa, James Foulkes, prevé que el negocio crecerá un 20% este año. Aunque muchos directores de empresa se alegrarían de un crecimiento así, Foulkes explica que su equipo tuvo que pensar en una mejor manera de colaborar para sostener esa fuerte tasa de crecimiento. No se trataba de trabajar más rápido o de esforzarse más, sino de hacerlo de una manera más inteligente.

«Trabajar de una manera más inteligente es seguramente uno de mis mayores retos», afirma Foulkes.

«En estos momentos, estamos pasando por un periodo de expansión y quiero olvidar las dificultades que esto supone, centrarme en sus aspectos positivos y en aumentar la base de clientes».

Como muchos empresarios listos, Foulkes y su equipo valoran poder gestionar su información financiera, y lo hacen mediante una solución de contabilidad que encaja con las necesidades de su negocio; algo que permite a todos sus equipos colaborar en un único sitio.

Incluso si la tuya es una pequeña empresa, una solución de contabilidad en la nube te permitirá acceder a tanta o a tan poca información financiera como necesites, y no tendrás que esperar hasta que un miembro de tu equipo te prepare un informe.

Si no estás experimentando un rápido crecimiento, una solución de contabilidad en la nube no solucionará todos tus problemas empresariales, pero te ayudará a identificar por anticipado las dificultades financieras y a actuar con más agilidad.

Reflexiona sobre cómo trabaja en equipo tu personal y si dispone de las herramientas que necesita para colaborar en la información financiera en tiempo real; porque cuando tú y tu equipo tengáis una solución para gestionar la información financiera, tu empresa podrá superar muchos retos.

² Informe *Don't Sweat the Details: Use Accounting Software and Focus on Growing Your Business* [No sudas con los detalles: utiliza un software de contabilidad y céntrate en expandir tu negocio]. Castellina, Nick.



Tu próximo paso

Cuando te adentras en terreno desconocido, no tienes por qué estar solo.
Sea cual sea el tamaño de tu empresa, puedes contar con ayuda.

Mediante una solución de contabilidad fácil y asequible, podrás poner a disposición de tu equipo las herramientas que necesita para colaborar, dar prioridad a lo que es importante y ver qué está pasando en tu negocio en tiempo real.

**DESCUBRE LA SOLUCIÓN DE CONTABILIDAD
QUE MÁS SE ADAPTA A TU NEGOCIO** 