

NOTA DE PRENSA



G3 SALES EUROPE ANALIZA LOS RETOS DE GESTIONAR LA TESORERÍA Y EL CAPITAL CIRCULANTE

La compañía logística española G3 Sales Europe, especializada en actividades logísticas y de transporte para sectores de Hi-Tech, ha participado recientemente a través de su Directora Financiera, Rosa Moreno, en el encuentro *Finance Meeting 2016*, celebrado en el palco de honor del estadio Santiago Bernabéu.

“La elasticidad del capital circulante, sigue el ritmo de la evolución de las operaciones comerciales. Sin embargo el pasivo que lo sostiene es más rígido, de ahí que se hayan generado conflictos en los departamentos financieros de las empresas durante los años de crisis relacionados precisamente con la gestión del circulante.” Bajo esta premisa comenzaba Rosa Moreno, Directora Financiera de G3 Sales Europe, su intervención en un encuentro que reunió a numerosos profesionales responsables del área financiera de sus compañías.

Así, y para garantizar una gestión eficiente de las cuentas de la empresa resultan imprescindibles dos lemas a tener en cuenta: control y anticipación. Por un lado, gestionar la tesorería significa “anticiparse y prever una situación determinada e incluso imprevista. Mientras que por otro lado, el control financiero sirve a su vez para detectar una mala gestión de las operaciones, y por tanto a corregirla en caso de que fuera necesario”, subraya Rosa Moreno.

Durante los últimos años y debido al período de crisis económica, unos de los mayores retos de los departamentos financieros ha sido el control del



NOTA DE PRENSA

flujo de caja. Ante esto, Rosa Moreno señaló la importancia del uso de herramientas que permitan realizar análisis pormenorizados de las transacciones que producirán los movimientos de efectivo, permitiendo además evaluar las necesidades que puedan surgir durante un período concreto.

Por lo que respecta a las perspectivas a corto y medio plazo, Rosa Moreno finalizó diciendo que: “la crisis nos ha ayudado a prepararnos mejor que hace 10 años, pero aún no queda mucho por hacer en cuanto a la importancia de los departamentos financieros en las empresas y a su integración con el resto de departamentos, para lo que es necesaria una dirección estratégica basada en un Cuadro de Mando Integral y de creación de Cadena de Valor”.

Sobre G3 Sales Europe

G3 Sales Europe es una compañía española especializada en servicios de logística y transporte para clientes y productos Hi-Tech. Entre los sectores en los que trabaja destacan el energético, telecomunicaciones, informático, médico, banca o automoción. G3 Sales Europe cuenta con delegaciones propias y colaboradores que cubren toda la geografía nacional.

G3 Sales Europe es el socio español del grupo TENESO Europe SE, red líder en el continente dedicada a la gestión logística del sector de la alta tecnología.

Etiquetas / Tags:

g3 sales / G3 Sales Europe / logística / logística Hi Tech / teneso/ Rosa Moreno/ Finance Meeting 2016