

El financiero ideal para su 'startup'



El director financiero interno de FinOut (con jersey azul, al lado del símbolo principal), junto al equipo de regalador.com, 'startup' para la que trabaja.

FinOut resuelve con una solución a medida los problemas contables de empresas tecnológicas.

LAS COMPAÑÍAS TECNOLÓGICAS de reciente creación (startups) suelen encontrarse con un drama importante: se vuelcan en desarrollar su idea, crean un mercado, contratan al equipo, lanzan el producto... ¡y se olvidan de las cuentas! Quizá sepan sus ingresos y gastos, pero solo a final de año: desconocen si una línea de negocio da más beneficio que otra, dónde va a llegar la caja con cierta anticipación... Todo ello redundará en una foto de la empresa que no genera confianza a la hora de buscar financiación o nuevos socios, y plantea a la firma la necesidad de buscar un director financiero. Pero un director financiero es muy caro, y no va a tener trabajo para toda la semana... Prefieren dedicar el dinero a otros recursos, mientras el problema sigue ahí, y puede ser mortal.

FinOut propone acabar con este shock de un modo sencillo: pone a disposición de la startup un equipo financiero adaptado a sus necesidades. Actúa cuando hace falta y desaparece cuando no es necesario. "Dedicamos a cada empresa el tiempo que de verdad necesita, que nunca es todos los días de la semana. Podemos gestionar la parte financiera estando x días a la semana. De este modo la empresa cuenta con un profesional de nivel con un coste ajustado a sus necesidades", señala Luis Manuel Núñez, director de FinOut.

La figura recuerda al interim management, la gestión externa de finanzas por parte de determinados profesionales; pero no es lo mismo. "La mayoría de las compañías que se dedican a ello solo ofrecen perfiles que estén a tiempo completo. Si quieres algo más barato, te dan un profesional de perfil

bajo; si demandas algo más caro, un perfil más alto. El resultado es el mismo: el perfil bajo no produce los resultados que se buscan y al perfil alto le sobra media semana. Pocos ofrecen un perfil alto por el tiempo que necesitas", explica Núñez.

FinOut ofrece trabajar en el nombre del cliente. Puede gestionar el equipo, los proveedores externos, ser la cara de la compañía frente a bancos, clientes, proveedores y socios... Es algo que ya han hecho. Además, quien les contrata puede disponer de sus sistemas contables, sus modelos de reporting y de presupuestación, de previsiones de tesorería, de contactos en bancos y empresas... "Todo se queda en la empresa cuando salimos", afirma Núñez. Su compañía está acostumbrada a tratar con inversores institucionales, empresas de capital riesgo y con socios de muy alto nivel.

La firma da incluso la posibilidad de formar al equipo que le releve. Se trata, desde luego, de un servicio necesario. "Más de una empresa nos ha llamado en más de una ocasión para decirnos que ha perdido una ronda de financiación por su mala información, no por ser una mala empresa", asegura Núñez. "Para paliar esa escasez de información, el emprendedor o el dueño de la empresa suelen ocuparse de estos temas. Son gente muy capaz, pero les acaba saturando. Se dan cuenta de que dedican mucho tiempo a estos temas y acaban muy frustrados. Nos han contactado empresas muy interesantes que incluso se planteaban vender porque se ven incapaces de luchar con todo esto", añade. ¿Será FinOut su solución? Es cuestión de probarlo.

■ JORDI BENÍTEZ