

Variables determinantes del Mutual Cash Holding: evidencias empíricas

Ana Beraza Garmendia*
Universidad del País Vasco/Euskal Herriko
Unibertsitatea. (UPV/EHU) ECRI.

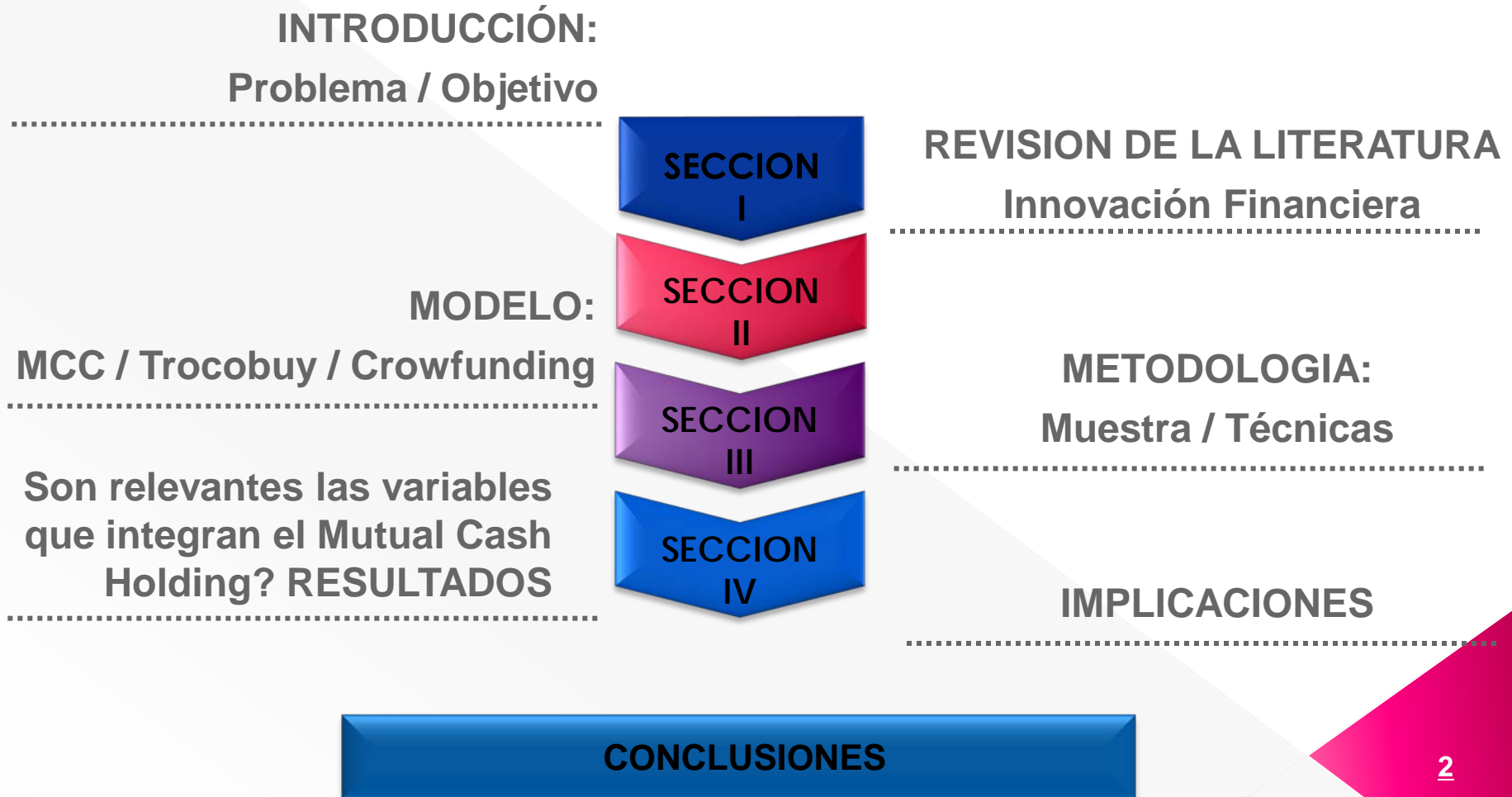
ana.beraza@ehu.es

Leire San José
Universidad del País Vasco/Euskal Herriko
Unibertsitatea. (UPV/EHU) ECRI.

leire.sanjose@ehu.es

MUTUAL CASH HOLDING

INDICE



MUTUAL CASH HOLDING INTRODUCCIÓN

ANTECEDENTES

- ◉ Crisis financiera
- ◉ Problemas financieros de las empresas
- ◉ Reducción de financiación bancaria

PROBLEMA

- ¿Es posible gestionar la tesorería de las empresas desde un nuevo punto de vista basado en la colaboración?
- ¿Existe en la práctica alguna experiencia de MCH?
- ¿Cuáles son las condiciones necesarias para que funcione el MCH?¿
- ¿Son relevantes las condiciones que integran el MCH?
- ¿Qué beneficios se derivan de este modelo?

MUTUAL CASH HOLDING

Perspectiva “egocéntrica” (teoría contractual)

- Asimetría de poder
- Asimetría de información
- Comportamiento oportunista
- Fallos del mercado
- Costes oportunistas

Perspectiva “Confianza Mutua”

- Mayor confianza y colaboración
- Reducción de costes de transacción
- Reducción de riesgo

**MUTUAL CASH
HOLDING**

HIPOTESIS MUTUAL CASH HOLDING

Los resultados tanto económicos como sociales serán mejores para todos los stakeholders si se realiza una gestión de tesorería basada en la confianza mutua y el bien común

OBJETIVO PRINCIPAL

- DESARROLLO Y CONTRASTE EMPÍRICO DE UN MODELO DENOMINADO MUTUAL CASH HOLDING

OBJETIVOS SECUNDARIOS

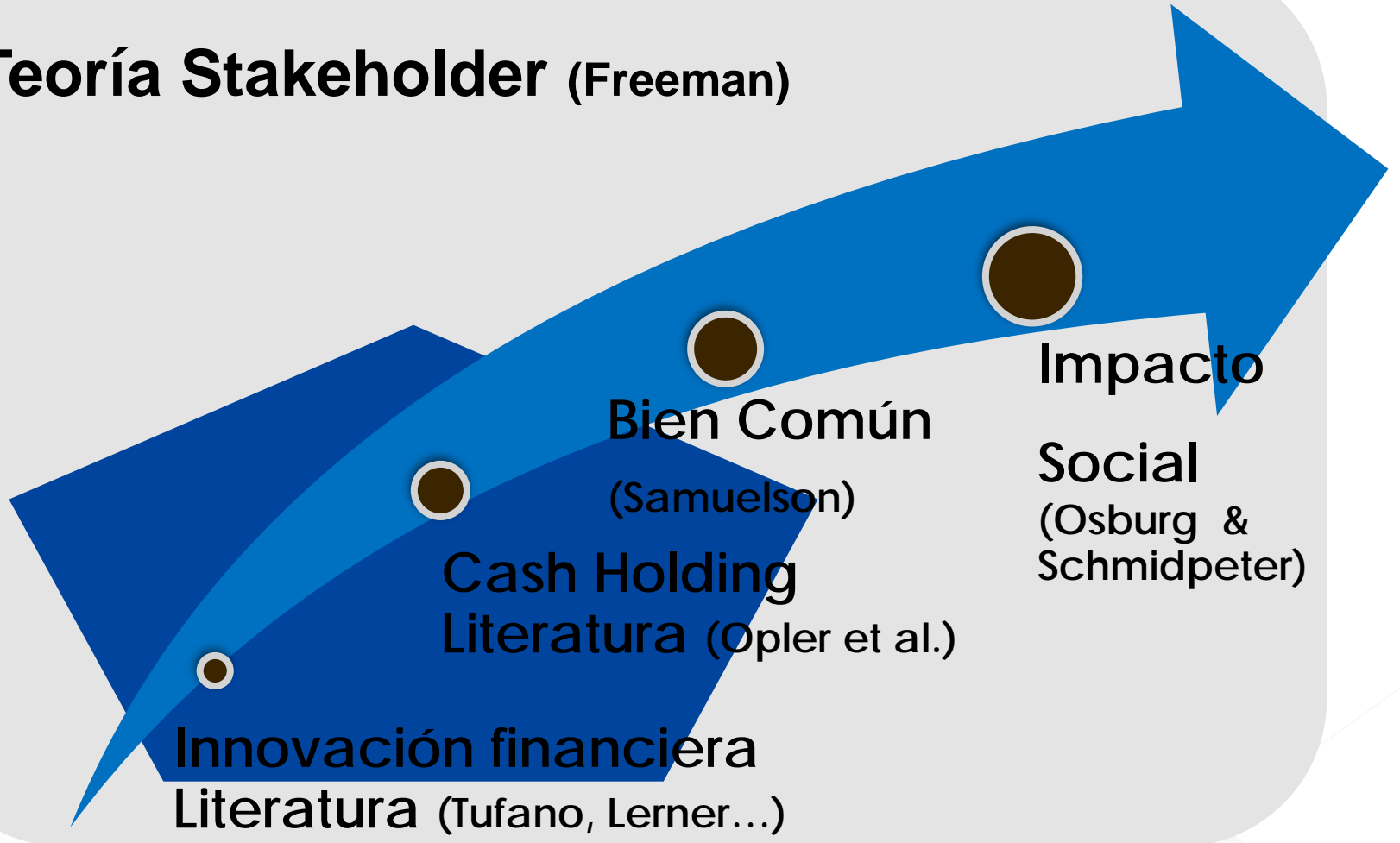
- Identificar las variables determinantes de las relaciones financieras en la empresa
- Identificar las relaciones causales entre las diferentes variables que influyen en la ética de las relaciones financieras en la empresa

OBJETIVOS SECUNDARIOS

- Contrastar la correlación entre el comportamiento ético de las relaciones financieras y la generación de valor para el conjunto de los stakeholder
- Generar un modelo de gestión que optimice la generación de valor mediante un comportamiento ético de las relaciones financieras entre el conjunto de los stakeholders en la empresa
- Validar el modelo propuesto.

MUTUAL CASH HOLDING

Teoría Stakeholder (Freeman)



MUTUAL CASH HOLDING

Perspectiva “egocéntrica” (teoría contractual)

- Asimetría de poder
- Asimetría de información
- Comportamiento oportunista
- Fallos del mercado
- Costes oportunistas

Perspectiva “Confianza Mutua”

- Mayor confianza y colaboración
- Reducción de costes de transacción
- Reducción de riesgo

**MUTUAL CASH
HOLDING**

HIPOTESIS MUTUAL CASH HOLDING

Los resultados tanto económicos como sociales serán mejores para todos los stakeholders si se realiza una gestión de tesorería basada en la confianza mutua y el bien común

MUTUAL CASH HOLDING

1. Fase exploratoria:

Identificación de tres experiencias:

MCC, Trocobuy (Premio Yared 2013) y Crowdfunding.



Análisis descriptivo que permita identificar las distintas variables intervinientes en estas experiencias



Generación de un modelo que identifique las condiciones de necesidad y las relaciones causales entre las mismas

MUTUAL CASH HOLDING

1. Fase exploratoria:

Contrastar la conveniencia y coherencia del modelo propuesto mediante entrevistas personales

MUTUAL CASH HOLDING

2. Fase confirmatoria:

Contraste del modelo propuesto mediante la técnica de ecuaciones estructurales a partir de las puntuaciones obtenidas en un cuestionario presentado a directivos financieros de 300 empresas medianas españolas.

3. Fase de aplicabilidad orientada al:

- Fomento y optimización de las relaciones financieras de una entidad con el conjunto de los stakeholders.
- Análisis y comparación de la evolución de las condiciones estructurales que facilitan o dificultan las relaciones financieras éticas.

Ficha técnica de la investigación

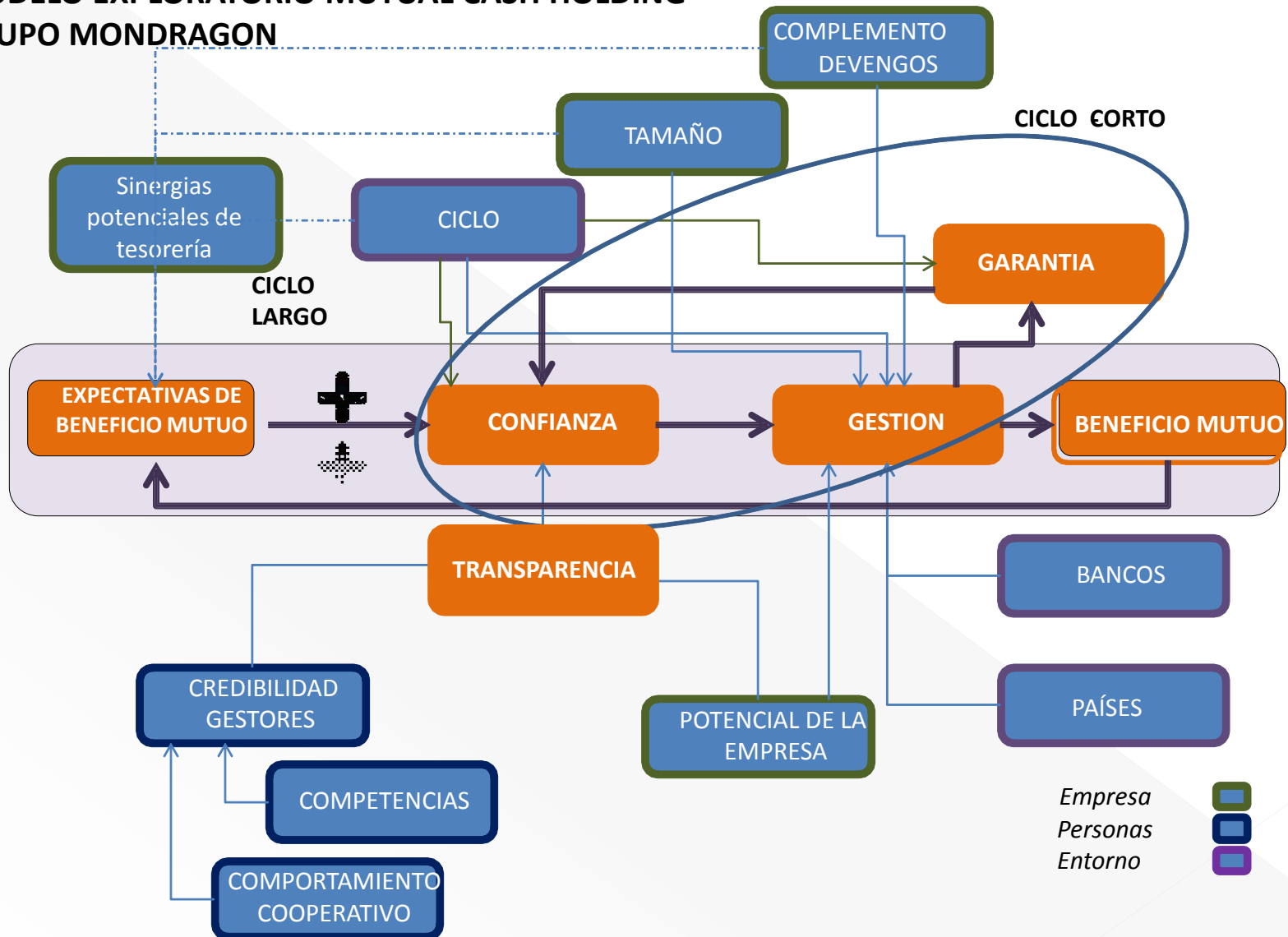
	GRUPO MONDRAGON	TROCOBUY	CROWFUNDING
<i>Técnica Cualitativa</i>	Entrevista personal (grabada)	Entrevista personal	Revisión de página web y entrevista personal
<i>Participantes</i>	Expertos con directores financieros y de tesorería de MCC	Expertos con directores financieros y de tesorería de Trocobuy	Expertos en crowdfunding
<i>Fecha</i>	De Junio 2012 a enero 2013	De septiembre 2013 a Noviembre 2013	De diciembre 2013 a enero 2014
<i>Tiempo</i>	5 horas presenciales + 10 horas acción investigadora (matriz-discusión-correo-teléfono)	3 horas presenciales + 8 horas acción investigadora (matriz-discusión-correo-teléfono)	4 horas presenciales + 7 horas de acción investigadora
<i>Lugar</i>	Mondragón	Trocobuy (Galicia)	Páginas web y Bilbao
<i>Software análisis</i>	NVivo 10 Software	Nvivo 10 Software	Nvivo 10 Software
<i>Técnica análisis</i>	Método Delphi con matriz de impactos	Método Delphi con matriz de impactos	Método Delphi con matriz de impactos ¹³

VARIABLES DEL MODELO MUTUAL CASH POOLING DE MONDRAGÓN

VARIABLE	DESCRIPCION
<i>CICLO</i>	Complementariedad en ciclos positivos y negativos de tesorería. Puntual interempresarial y longitudinal intraempresarial. Sectores/Mercados.
<i>TAMAÑO</i>	Según normativa Europea (nº trabajadores, facturación, activos...)
<i>CONFIANZA</i>	No existencia de dudas. Expectativas a cumplir lo pactado.
<i>TRANSPARENCIA</i>	Simetría de información.
<i>GARANTIA</i>	Avales Patrimoniales y de liquidez.
<i>DEVENGOS</i>	No uniformidad en las fechas de pago (Ley de Morosidad).
<i>BENEFICIO MUTUO</i>	A lo largo del tiempo todas las empresas se benefician o tienen expectativas de beneficiarse entre ellas.
<i>GESTIÓN</i>	Entidad que asuma la gestión de los flujos de tesorería. Solución a los problemas legales e impositivos. La de mayores excesos de tesorería.

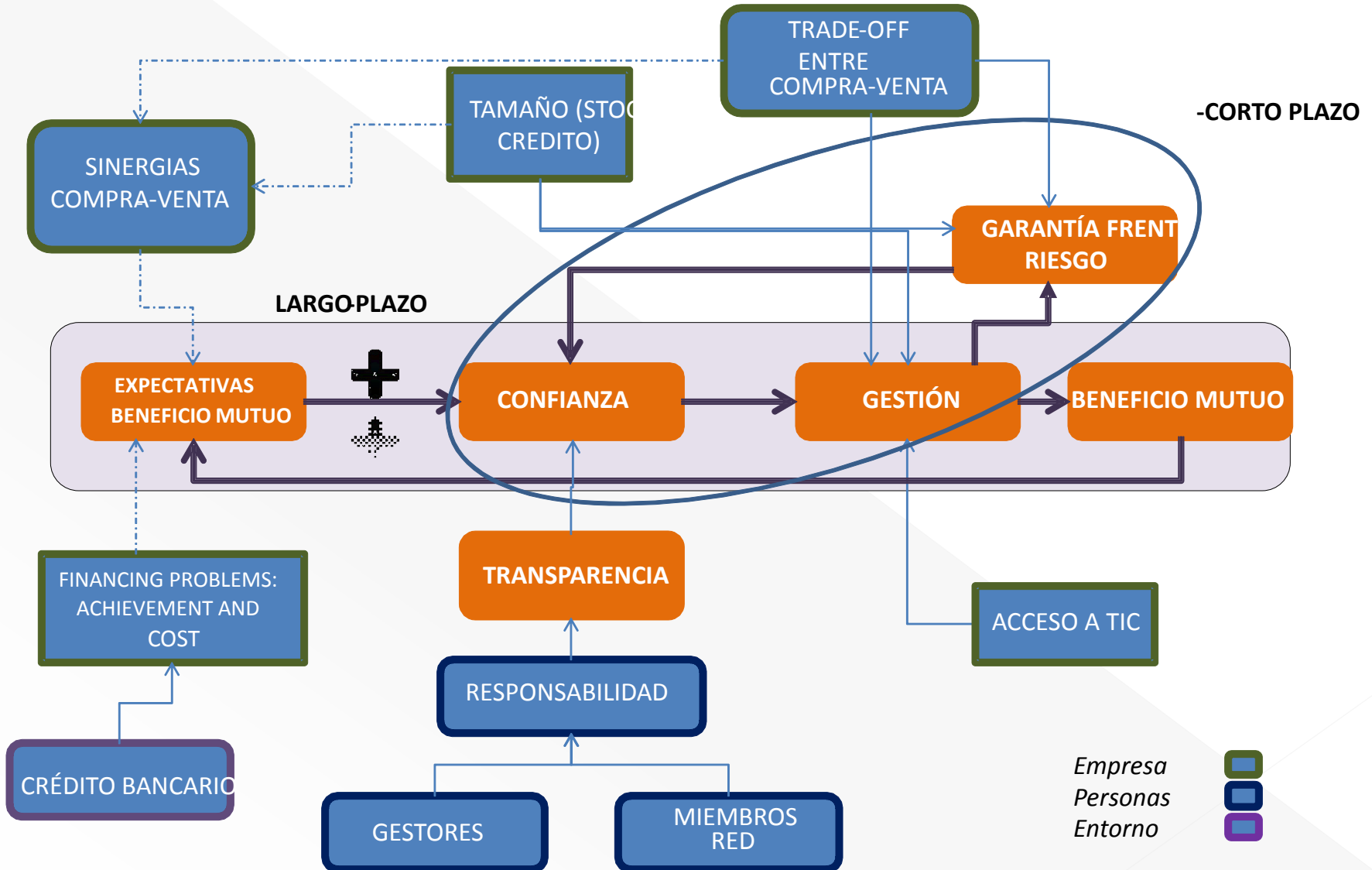
MUTUAL CASH HOLDING

MODELO EXPLORATORIO MUTUAL CASH HOLDING GRUPO MONDRAGON

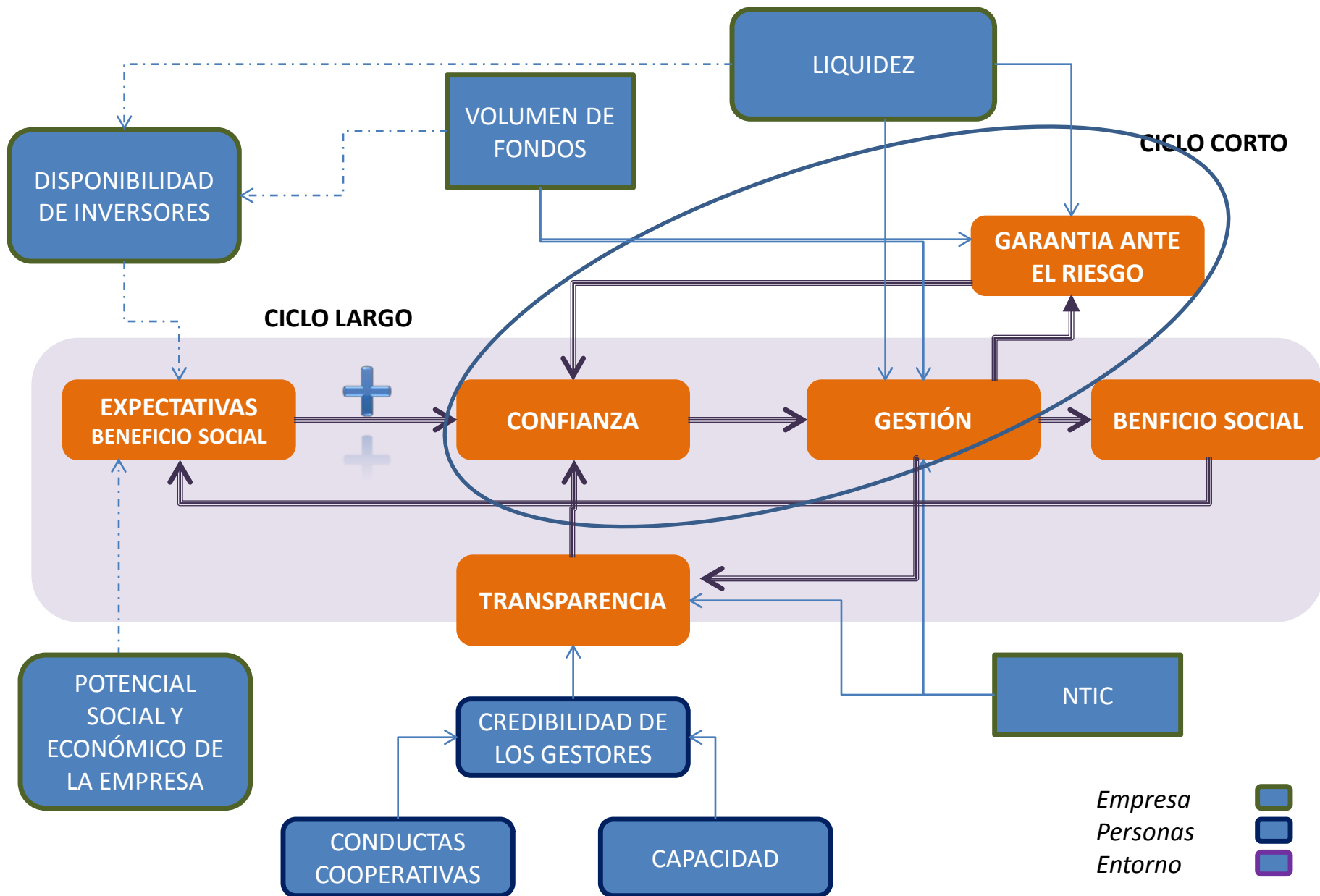


MUTUAL CASH HOLDING

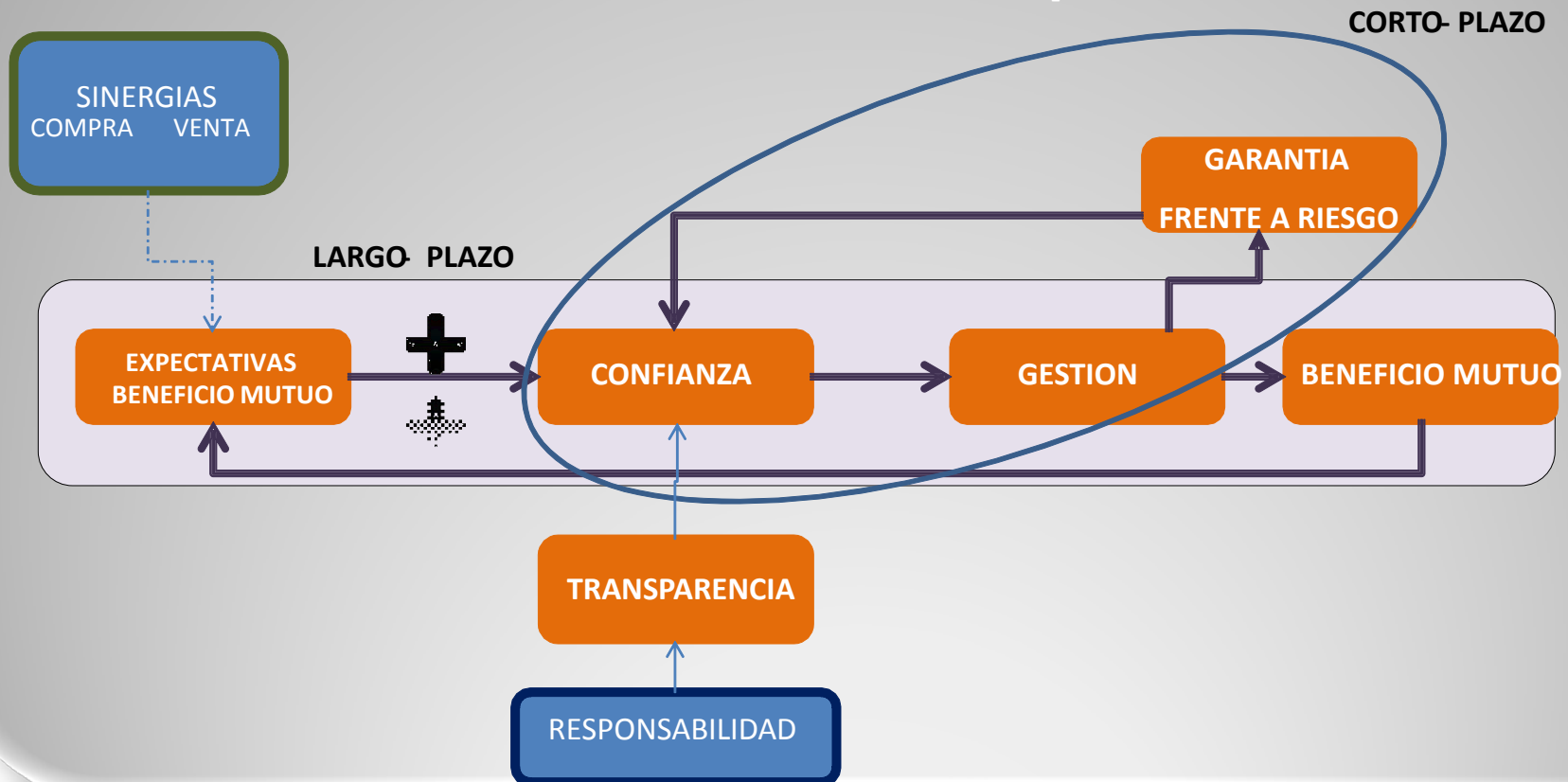
MODELO EXPLORATORIO MUTUAL CASH HOLDING TROCOBUY



MODELO EXPLORATORIO CROWDFUNDING FINANCIERO



MUTUAL CASH HOLDING



MUTUAL CASH HOLDING

EXPECTATIVAS

1. Existir sinergias potenciales de tesorería entre las entidades participantes.
2. Existir complementariedad de ciclos positivos y negativos de tesorería.
3. Existir complementariedad en las fechas de devengo de los cobros y pagos.
4. Poder cuantificar previamente el ahorro/beneficio que supondría para cada entidad.
5. Reducir los costes en relación con la financiación bancaria tradicional.
6. Esperar obtener beneficios complementarios a los resultados financieros.

MUTUAL CASH HOLDING

CONFIANZA

1. Las entidades participantes deben tener un buen sistema de dirección y gestión.
2. Las entidades participantes deben valorar positivamente al resto de entidades.
3. Las entidades participantes deben evitar cualquier tipo de conducta oportunista.
4. Las entidades participantes deben mostrar una predisposición a la confianza hacia el resto de entidades.
5. Las entidades participantes deben estar dispuestas a posponer resultados presentes a cambio de beneficios futuros.
6. Las entidades participantes deben tener un equipo de dirección competente e íntegro.

MUTUAL CASH HOLDING

TRANSPARENCIA

1. Las entidades participantes deben facilitar información completa sobre los valores y competencias de los directivos.
2. Las entidades participantes deben facilitar información en tiempo real de la situación económica y financiera.
3. Las entidades participantes deben transmitir de forma inmediata cualquier riesgo en que hayan podido incurrir.
4. Las entidades participantes deben presentar públicamente Memorias de sostenibilidad en formato GRI o similar.
5. Las entidades participantes deben facilitar el acceso actualizado al cuadro de indicadores de gestión de la entidad.
6. Las entidades participantes deben facilitar información actualizada del cumplimiento del plan de tesorería.

MUTUAL CASH HOLDING

GESTIÓN

1. Las entidades participantes dispongan de un sistema de gestión eficiente.
2. El coste de la gestión suponga un pequeño porcentaje del beneficio bruto obtenido.
3. Los costes de gestión de este sistema sean inferiores a los costes de gestión de sistemas alternativos de financiación.
4. Exista una simetría de información sobre la gestión.
5. Existan mecanismos de control adecuados de gestión, que permitan anticipar riesgos.
6. Haya planes de contingencia ante posibles errores e imprevistos.

MUTUAL CASH HOLDING

GARANTÍA

1. Que el sistema disponga de la liquidez suficiente para hacer frente a cualquier eventualidad.
2. Que haya un sistema de garantías reales que pueda compensar los riesgos en los que se incurra.
3. Que el volumen de tesorería implicado sea un porcentaje reducido en relación con el volumen total de tesorería.
4. Blindar el sistema contra posibles conductas oportunistas de sus miembros.
5. Una normativa que regule el sistema colaborativo de gestión de tesorería.
6. Simetría de riesgo entre las entidades participantes.

FASE CONFIRMATORIA. FICHA TECNICA DEL ESTUDIO EMPÍRICO

Universo	3.126 directivos financieros españoles. Base de datos proporcionada por la Asociación española de directivos financieros de empresa ASSET
Ámbito Geográfico	Estatal
Tamaño de la Muestra	343 cuestionarios validados
Índice de Respuestas	11,43%
Muestreo	Aleatorio simple y proporcional según tamaño y sector
Técnica	<ol style="list-style-type: none">1. Tras la validación de encuesta online mediante un pre-test, se ha hecho uso de plataforma encuestafacil.com para recoger los datos.2. Se ha incrementado el número de respuestas mediante entrevistas telefónicas en base al mismo cuestionario.
Recogida de datos	Trabajo de campo realizado por la asociación ASSET con el apoyo de una empresa de <i>telemarketing</i> subcontratada. Periodo Diciembre 2014-Febrero 2015.
Error Muestral	4%

Método estadístico

Prueba de normalidad

(Kolmogorov-Smirnov y
Shapiro-Wilk)

Prueba
homocedasticidad

(Prueba de Levene)

No cumplen
supuestos

Análisis no paramétrico
(Prueba H de Kruskal-Wallis)

FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS

- Ho1:** El sector no influye en el grado de importancia dado al mutual cash holding a través de los constructos que lo componen
- Ho2:** El tamaño no influye en el grado de importancia dado al mutual cash holding a través de los constructos que lo componen

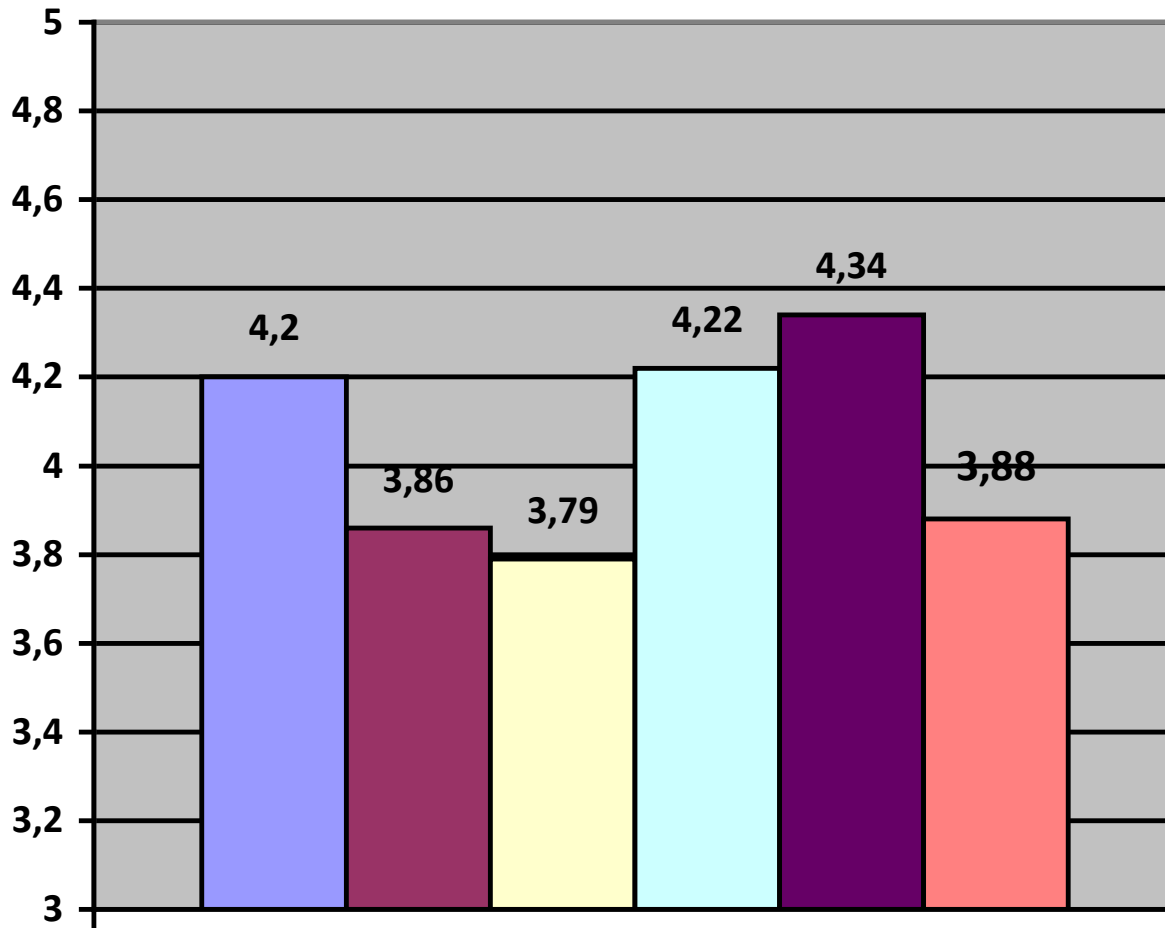
Análisis de datos







Análisis Univariante descriptivos:

Media

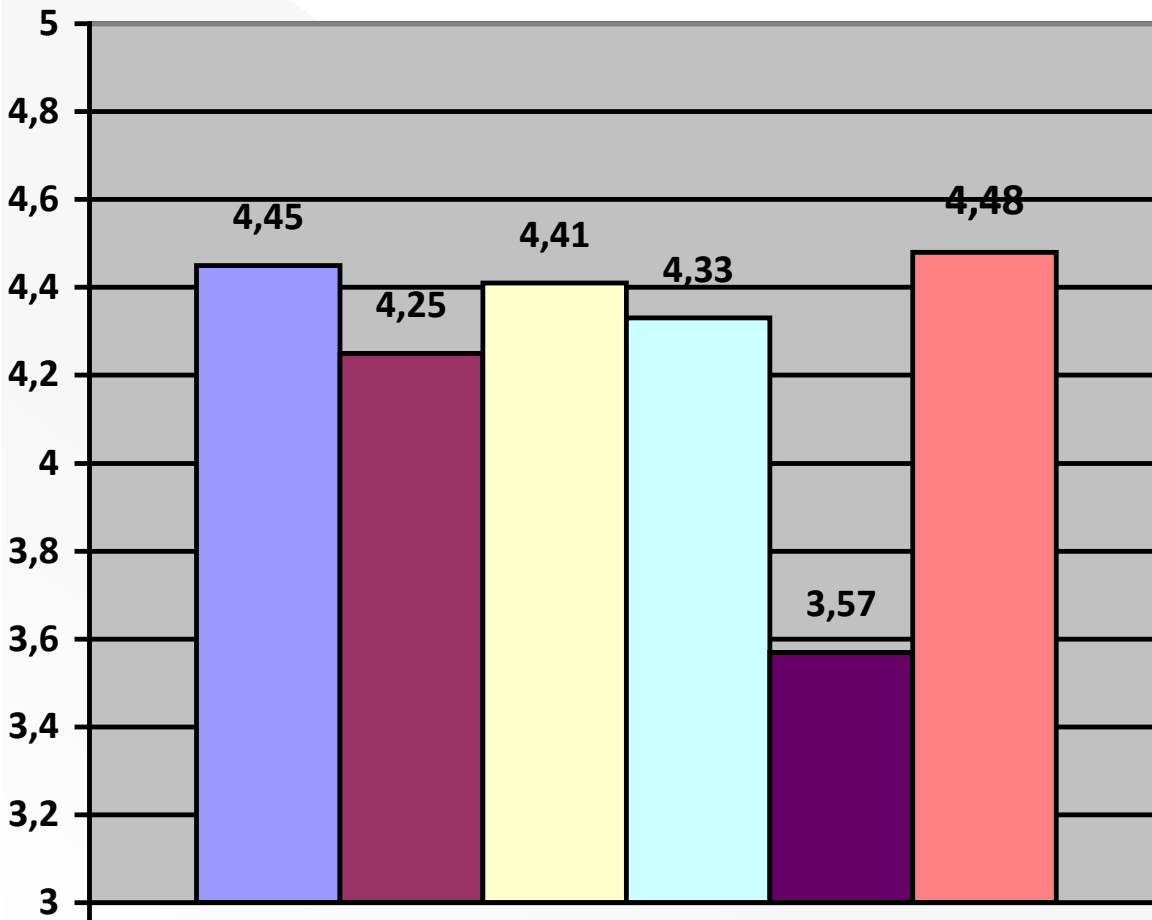
Desviación típica

Expectativas: valores medios ítems.



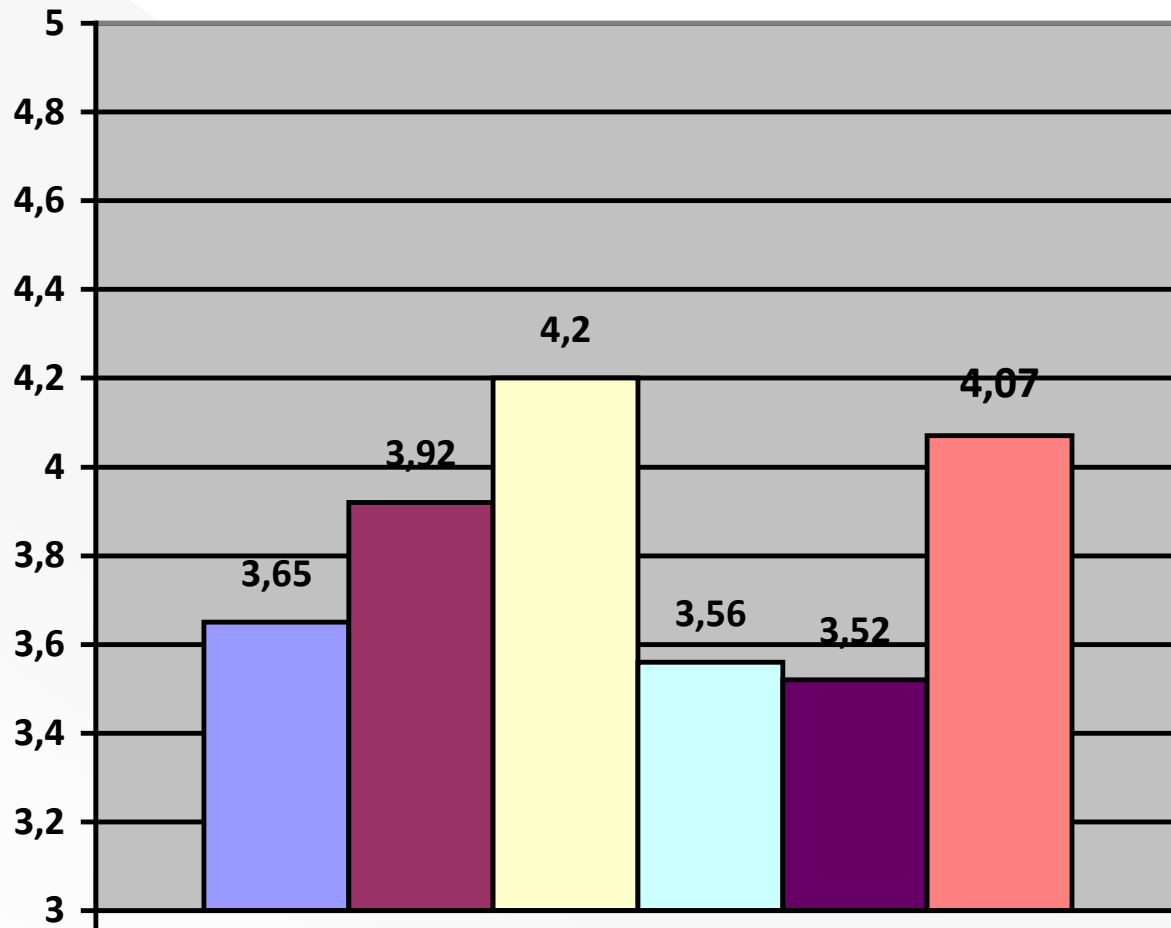
-  Sinergias potenciales tesorería
-  Complementariedad ciclos positivos y negativos tesorería
-  Complementariedad fechas devengo cobros y pagos
-  Cuantificación previa ahorro/beneficio
-  Reducción de costes respecto a financiación bancaria
-  Beneficios complementarios a resultados financieros

Confianza: valores medios ítems.



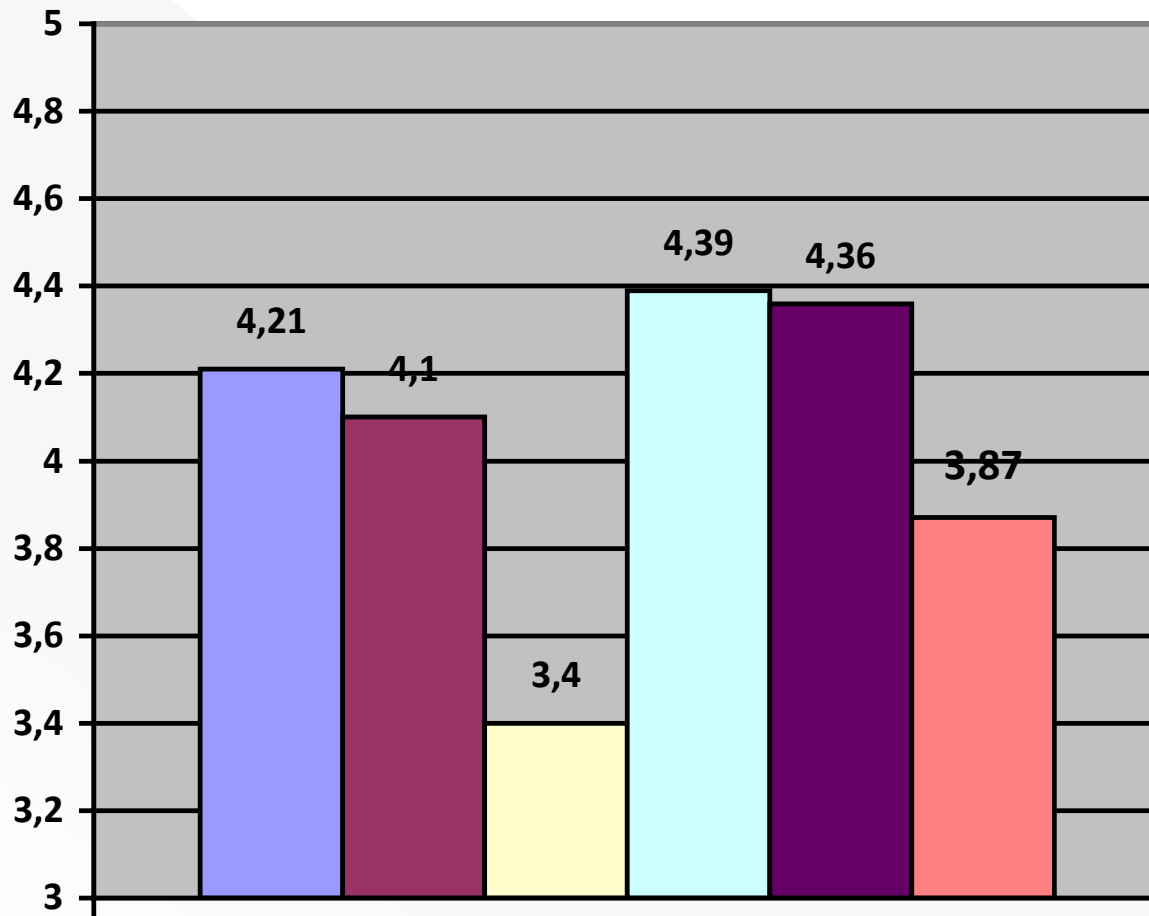
- Buen sistema dirección y gestión**
- Valoración positiva resto entidades**
- Evitar conductas oportunistas**
- Buena predisposición a la confianza en resto entidades**
- Disposición a posponer resultados actuales**
- Equipo de dirección competente e íntegro**

Transparencia: valores medios ítems.



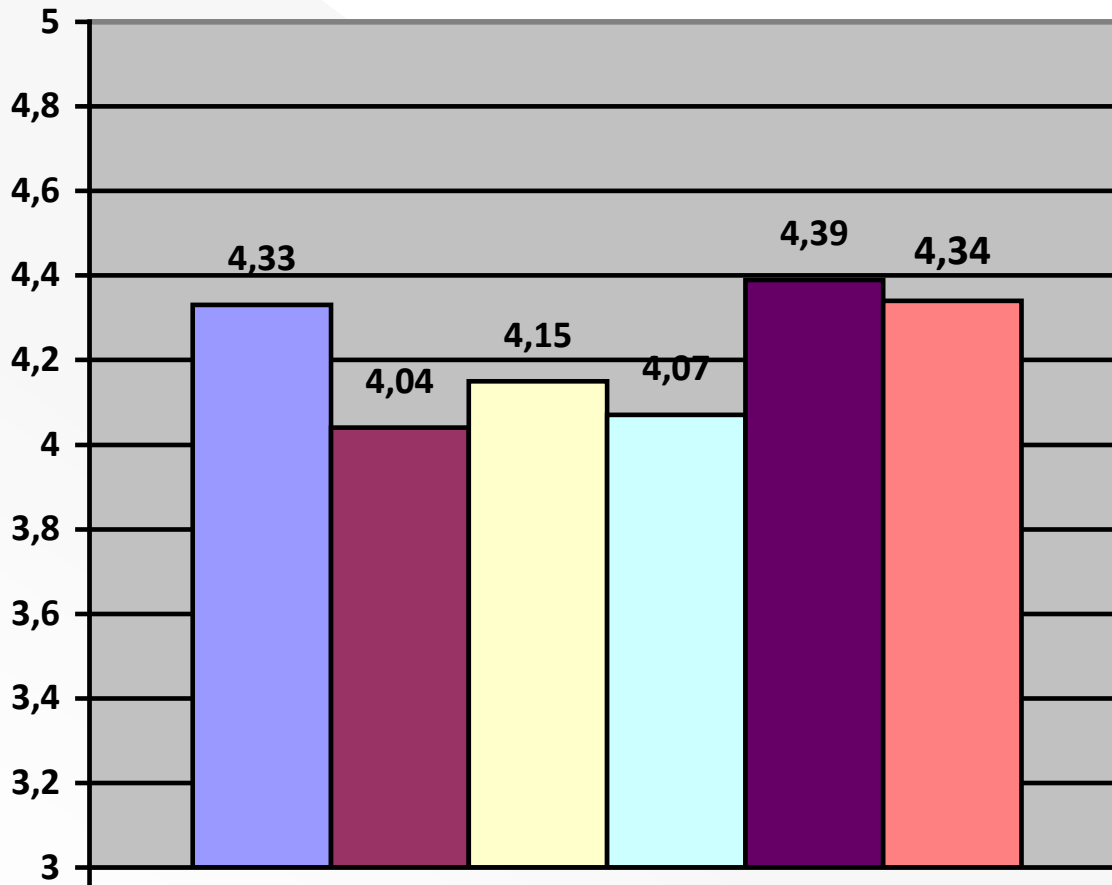
- Información valores y competencias directivos
- Información tiempo real situación económico financiera
- Información inmediata riesgos incurridos
- Presentar públicamente memorias sostenibilidad
- Acceso a cuadro de indicadores gestión
- Información cumplimiento plan de tesorería

Garantía: valores medios ítems



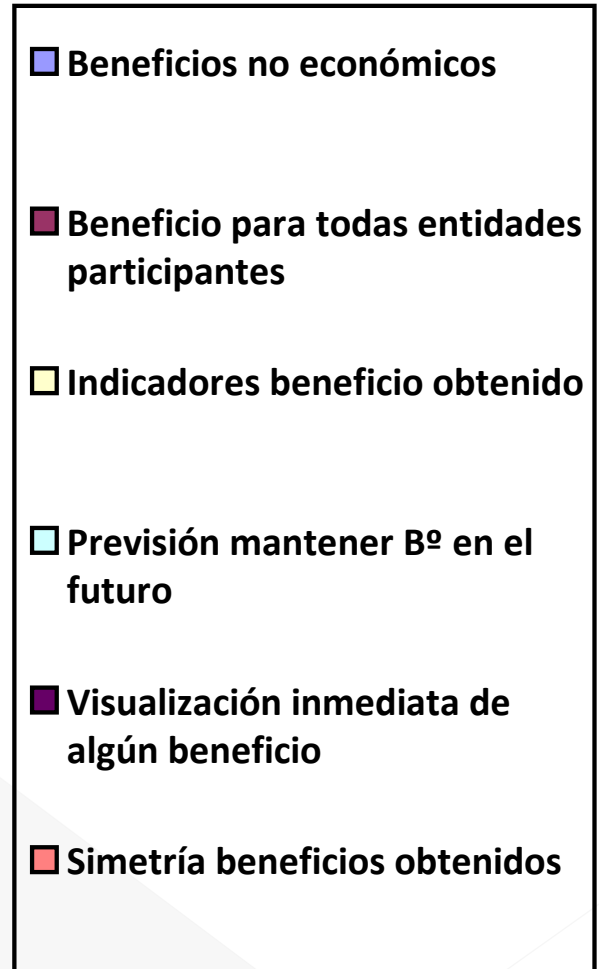
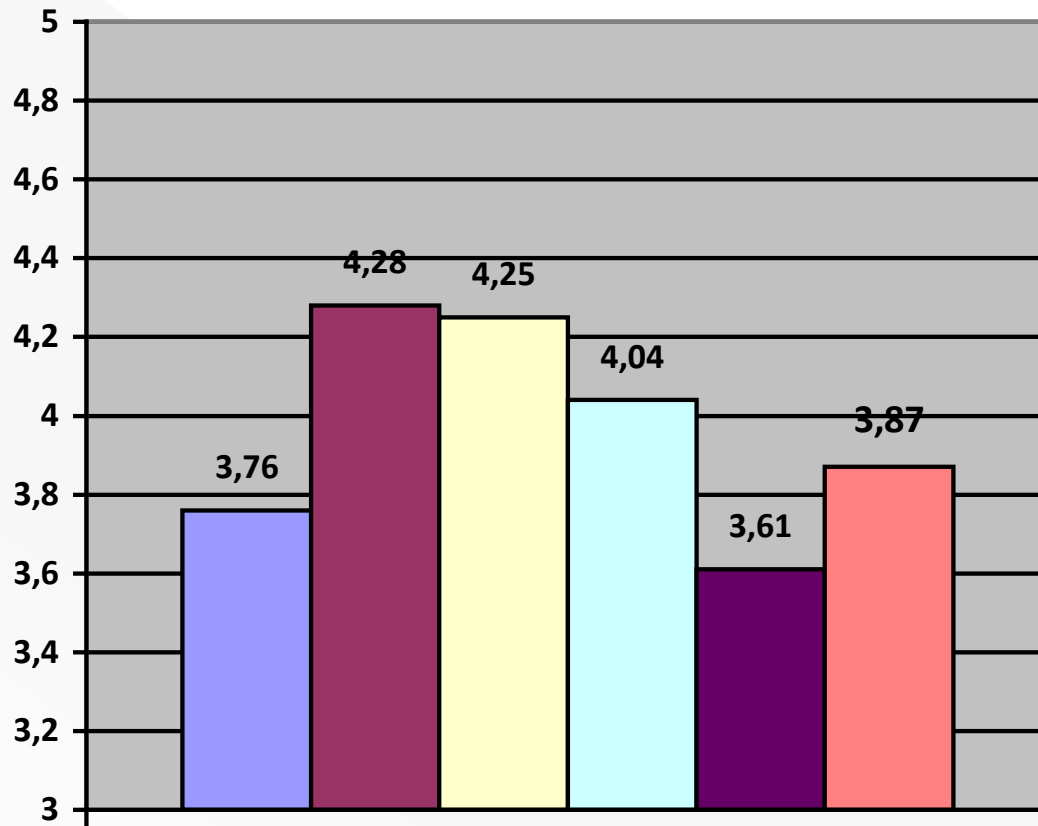
- Sistema con suficiente liquidez frente frente imprevistos
- Existencia sistema garantías reales
- Porcentaje reducido de tesorería implicada
- Blindar frente conductas oportunistas miembros
- Normativa regulatoria de MCH
- Simetría de riesgo entre entidades

Gestión: valores medios ítems

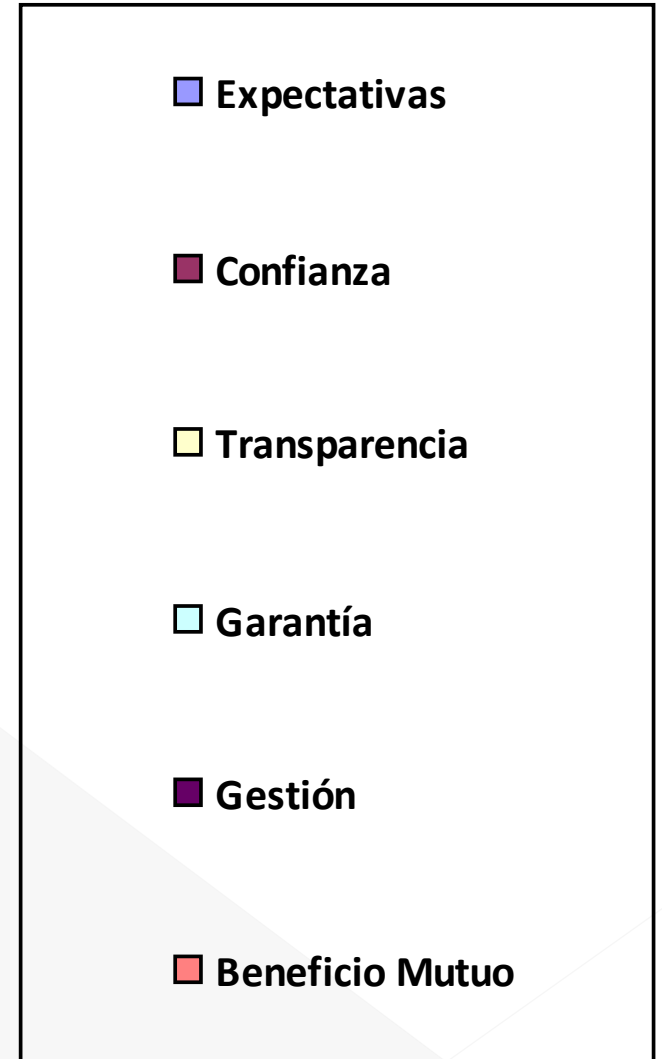
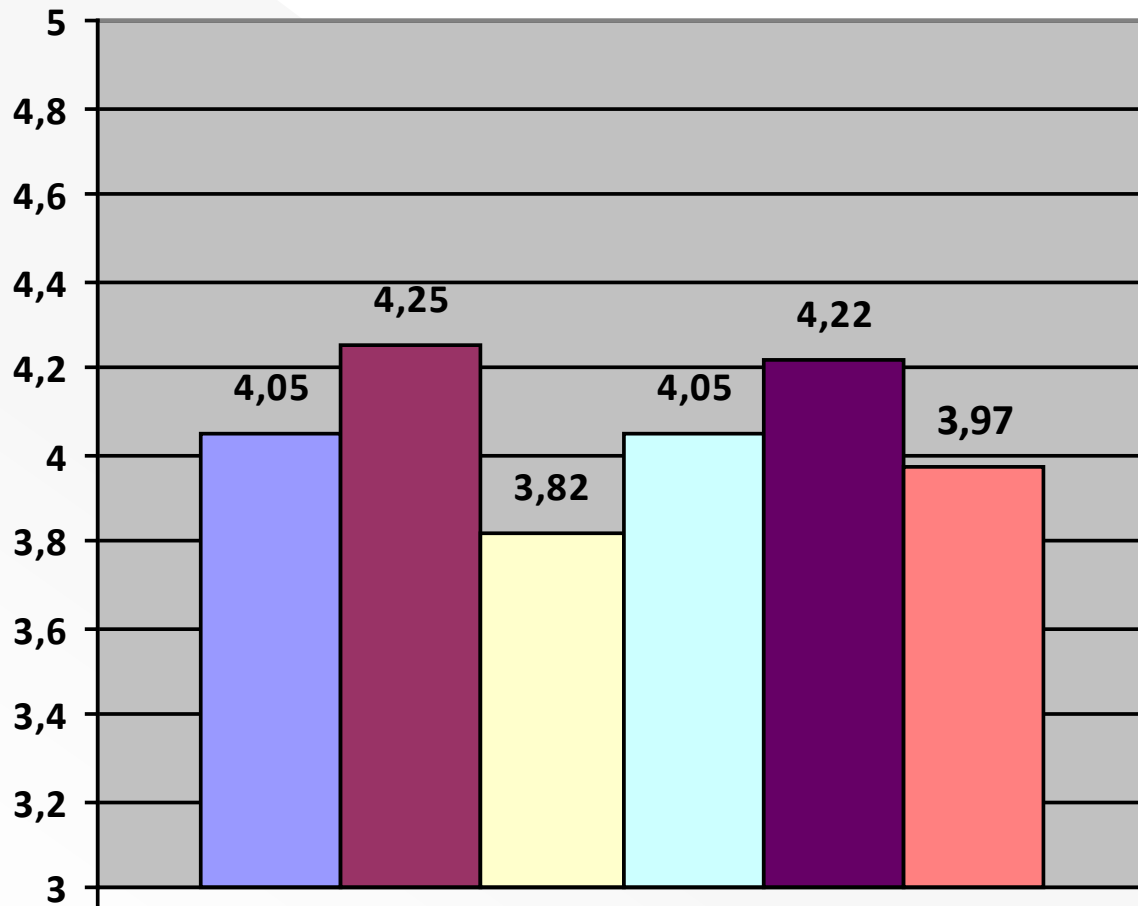


- Sistema gestión eficiente
- Baja relación coste gestión beneficio obtenido
- Coste gestión sistema < coste gestión alternativas
- Simetría información sobre gestión
- Mecanismos de control para anticipar riesgos
- Plan de contingencia ante imprevistos

Beneficio mutuo: valores medios ítems



Valores medios de las seis variables consideradas



Análisis de datos

Análisis Bivariante: comparación de medias

Comparación de medias. Kruskal-Wallis. Nivel de significatividad

	Expectativas	Confianza	Transpa- rencia	Garantía	Gestión	Beneficio Mutuo
SECTOR	.731	.661	.370	.938	.640	.741
TAMAÑO	.461	.346	.004	.135	.188	.231

1. **Todos los ítems** contrastados han adquiridos **valores medios significativos**.
2. La variable **con mayor grado de importancia media** otorgada por los directivos financieros en base a los ítems que los definen es la **confianza** junto con la variable **gestión**.
3. Las variables a las cuales se les ha otorgado una **menor valoración media**, por debajo pero cercana a cuatro han sido el **beneficio mutuo y la transparencia**.

Ho1: El sector no influye en el grado de importancia dado al mutual cash holding a través de los constructos que lo componen. **No se rechaza la hipótesis nula**

Ho2: El tamaño no influye en el grado de importancia dado al mutual cash holding a través de los constructos que lo componen. **No se rechaza la hipótesis nula**

Utilizando una muestra de empresas españolas muy profesionalizadas se ha efectuado un análisis empírico en el que se han medido los ítems y los factores que componen el denominado Mutal Cash Holding.

1. **Las seis variables** que integran el modelo (expectativas, confianza, transparencia, garantía, gestión y beneficio mutuo) **son factores relevantes** que definen el modelo de gestión de colaboración en la tesorería; por lo que **el modelo deberá incluir las seis**.
2. El MCH es un **modelo global**, lo que le da atractivo, porque independientemente del sector y del tamaño de la empresa **puede ser aplicado para el conjunto de empresas profesionalizadas en el área de finanzas**.

1. Se ha desarrollado un modelo de interrelación, en el que las variables de forma independiente son importantes; **ahora se debe analizar si en conjunto es relevante.**
2. **Aplicación de ecuaciones estructurales al conjunto de empresas** sin ser diferenciadas ni por tamaño ni por sector.
3. Establecer pautas para la **aplicación del modelo** en empresas de forma que **los resultados y mejoras puedan ser valorados.**
4. Elaboración de una **guía** sobre aquellas **condiciones coyunturales y estructurales** que **facilitan o dificultan las relaciones éticas.**

Muchas gracias por su atención!



Ana Beraza Garmendia

Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea.

ECRI.

ana.beraza@ehu.es

