

soluZiona

CONSULTING EMPRESARIAL

SERVICIOS DE CONSULTORIA

Somos una consultoría de reestructuración de PYMES y de dirección externa ejecutiva de empresas.

Nuestro valor diferencial como consultores es que reestructuramos las empresas incorporándonos a su operativa diaria sin permanencias ni indemnizaciones.

Con fecha de entrada y de salida

El análisis de viabilidad se hace sin compromiso y sin coste alguno para el cliente.

Reestructuración de Sociedades

- Análisis de sociedades.
- Interim management.
- Gestión de sociedades en crisis.
- Preparación y gestión concursal
- Asesoría jurídica y mercantil.
- Negociaciones bancarias
- Apoyo en negociaciones entre socios.

Dirección de Empresas

- Gestión business angels.
- Due diligence.
- Preparación y desarrollo de planes de negocio.
- Dirección ejecutiva de empresas.
- Gestión de activos inmobiliarios.
- Representación en consejos de administración.

Consultoría de Estrategia y Operaciones

- Gestión de ayudas y subvenciones públicas.

Ingeniería Civil

- Project Management
- Construcción de obra pública y privada
- Licitación de concursos públicos.
- Licitación de concesiones administrativas
- Licencias de obra y actividad.

1. Reestructuración de sociedades.

Los factores claves del éxito de reestructurar una sociedad son:

- Asegurar la viabilidad del negocio a largo plazo.
- Tener un nuevo equipo de gestión.
- Apoyo financiero para ejecutar el plan a corto.
- Motivación y positividad.
- Dedicación plena al negocio básico de partida.

Para empezar a reestructurar una sociedad:

- Plan de viabilidad detallado evaluando los recursos financieros y humanos.
- Desinversión y reducción de costes.
- Reestructuración de deuda.
- Mejorar la eficacia del negocio y volver al crecimiento.

Estos procesos necesitan de terceros para llevarse a cabo. Hay que tener una actitud proactiva, abierta y una experiencia muy consolidada para conseguir con éxito una reestructuración.

Análisis de sociedades.

Las sociedades que están actualmente operando rara vez se plantean que un experto independiente revise su funcionamiento y cuando lo hace, es de forma parcial.

Las auditorias no entran en plantear si la política de apalancamiento de la empresa es adecuada o no. Y ante una situación de riesgo, el como se endeuda una empresa es motivo para que deje de poder hacer frente a sus pagos.

Las auditorias no entran a evaluar si el plan de ventas y de comercialización es adecuado, si los canales de ventas están respondiendo, si los márgenes son los razonables para el momento y lugar donde se están produciendo la ventas.

Con este análisis de sociedades, alcanzaremos a conocer el nivel de funcionalidad de las diferentes áreas de la empresa, la calidad operacional de la estructura o de cara a que un inversor evalúe algo más que un EBITDA antes de arrancar una operación y así tener una evaluación del riesgo.

Interim management

Somos miembros de la Asociación Interim Management España (www.interimspain.org) es la incorporación de profesionales expertos en una misión concreta a realizar que la empresa ha considerado como estratégica y que requiere de la máxima dedicación, experiencia y conocimiento.

Su contratación viene dada por problemas como: Sustituir un directivo temporalmente, acelerar un cambio en la empresa, desarrollo de una nueva línea de negocio o gestionar una empresa en crisis.

Las ventajas que aporta nuestro servicio de Interim management son:

- Vinculación temporal solamente durante la realización del proyecto lo cual implica un coste variable para la empresa y no fijo con costes de contratación.
- Complementa al actual equipo directivo de la empresa, lo cual implica incrementar el valor del equipo, pudiendo existir una labor de mentoring o coaching.
- Trabajo por objetivos que implica una gran productividad, compromiso e implicación por parte de la persona que ejerce esta labor.
- Gran rapidez en la puesta en marcha y flexibilidad por la experiencia concreta de nuestros profesional.
- Mayor objetividad en el desempeño de su labor directiva por poseer una visión externa de la empresa.

Gestión de sociedades en crisis.

Gestionar una sociedad en crisis es operar ante una situación crítica.

Las operativa en este tipo de sociedades lleva consigo:

- Falta de tesorería y liquidez.
- Empleados en situación de inestabilidad.
- Ejecutivos con tensión emocional y psicológica que dificultan los procesos.
- Clientes y proveedores desconfiados.
- Presión por parte de bancos y administraciones públicas.
- Desaparición de los objetivos de la empresa.
- El temor de entrar en concurso de acreedores.

Cuando un gestor experto entra en este tipo de sociedades traza un plan de actuación objetivo para minimizar los daños de las partes afectadas y reflotar la compañía o pilotar un concurso de acreedores donde se optimicen los recursos para el empresario y disminuya su responsabilidad civil.

Preparación y gestión concursal.

En primer lugar hacer un análisis exhaustivo de la situación en la que se encuentra la empresa y sus activos.

- Evaluar la calidad del activo.
- Determinar el riesgo.
- Revisar los estados contables y financieros.
- Evaluar la deuda y la viabilidad del negocio.

Hay que determinar una estrategia de negociación e implantación, así como las etapas que hay que cumplir para llevar a cabo el concurso de forma que se alcance la máxima rentabilidad para el empresario.

Negociación con bancos, acreedores, proveedores y administraciones públicas si fuera necesario.

Asesoría jurídica y mercantil.

Uno de los aspectos fundamentales en la empresa es su fiscalidad. De su análisis surgen las estrategias de optimización, dentro de la legalidad, para aumentar los recursos que tiene la empresa por su actividad mercantil.

Esta asesoría consiste en actuar y representar a la empresa ante la administración fiscal incluyendo las inspecciones que puedan llevarse a cabo.

La asesoría mercantil evalúa que tipo de sociedad optimiza los recursos de la empresa y reconvierte la misma en función de las necesidades, además de la creación de sociedades de gestión que permitan mejorar la funcionalidad de las distintas líneas de negocio desde el marco jurídico más estricto.

Negociaciones bancarias.

En los momentos actuales en los que los bancos tienen las puertas cerradas para llegar a acuerdos que faciliten la operativa a las empresas o en procesos de desinversión y daciones en pago se necesita contar con profesionales de reconocido prestigio que son capaces de llegar más allá de las oficinas de atención al cliente o a de empresas.

Cuando un tercero llama a las puertas de un banco para solucionar un factor de riesgo para una empresa, lo hace desde el análisis objetivo e independiente y con razones y argumentos que van más allá de la necesidad personal o de la situación de estrés que los ejecutivos de alto nivel están tolerando.

Para ello hay que apoyarse en un plan de actuación que nos permita tener una hoja de ruta y un abanico de posibilidades que plantear, de cara a que la entidad bancaria entienda que el problema es compartido y que tiene que ser actor y parte de esta solución.

Apoyo en negociaciones entre socios.

Las negociaciones entre socios son sumamente complejas debido a que existe una relación personal que puede ser buena o mala y que afecta a la hora de mantener una objetividad para alcanzar un acuerdo del tipo que sea.

Cuando un consultor externo entra a apoyar estas negociaciones, no tiene esa vinculación personal y societaria y por lo tanto puede actuar con total libertad a la hora de decidir, proponer o marcar una nueva hoja de ruta o estrategia directiva.

2. Dirección de empresas.

Para gestionar una inversión, hay que determinar el precio de los activos y aprovechar las oportunidades de gestión que generan y esto depende de la percepción del mercado que tienen los gestores.

La combinación del análisis macroeconómico y de los mercados financieros, junto con la valoración de compañías, es uno de los procesos más críticos para el éxito de las inversiones.

El enfoque de la gestión de inversiones viene dado:

- Gestión institucional y administrativa de inversiones.
- Pre inversión y programación de la inversión identificando y organizando las ideas del proyecto.
- Ejecución de la inversión.
- Post inversión.

Para gestionar una inversión hay dos factores claros: El equipo directivo y el timing con el que se ejecutan las direcciones

Gestión business angels.

Los business angels permiten a los emprendedores obtener fondos a cambio de una parte de la compañía y con proceso de inversión y desinversión claro. Son inversiones en proyectos con altos potenciales de crecimientos en las primeras fases de su desarrollo.

Las fases de funcionamiento son:

- Pre screening: Selección de los proyectos que se adapten a las necesidades de inversión.
- Evaluación: Donde se decide si pasan a la fase final de condiciones de inversión y desinversión.
- Presentación del proyecto.
- Due diligence: Es donde se revisa el proyecto: equipo, planificación, producto, mercado y competencia.
- Negociación: Donde se estructura el proyecto de inversión.
- Inversión: Donde los profesionales aportan su know-how para facilitar el éxito empresarial.

Nuestros profesionales hacen la representación, las fases y el seguimiento del proyecto.

Due diligence.

Una due diligence es el proceso recopilar y analizar la información sobre una empresa para valorar y fijar de forma objetiva el precio final de una operación de adquisición de empresas, o en su caso, la conveniencia de dar marcha atrás a la compra por la detección de riesgos o por la aparición de nuevas informaciones.

Dentro de la misma se pueden diferenciar dos tipos de análisis:

- **Análisis económico-financiero:** consiste en una auditoría que afecta tanto a los estados financieros, como a la valoración de activos materiales e inmateriales y estudiar la viabilidad del plan de negocios. Entre las áreas que se desarrollan en una *due diligence* económico-financiera se encuentran: la estrategia de la empresa, su contabilidad, sus finanzas y su valor humano.
- **Análisis legal:** el proceso de la *due diligence* se basa en la revisión y estudio de los contratos, la revisión de los temas societarios y el estudio de los posibles litigios. También incluye la revisión fiscal y laboral. Su importancia estriba en evitar que se encuentren ocultos compromisos o acuerdos que podrían poner en peligro la operación.

Preparación y desarrollo de planes de negocio.

El plan de negocio es la hoja de ruta que toda empresa tiene para conseguir sus objetivos de desarrollo. Incluso las empresas que no lo hayan confeccionado, tienen un plan de negocios en las cabezas de sus primeros ejecutivos.

Preparar un plan de negocios necesita de un análisis exhaustivo de la dimensión de la empresa que marca cuales son las metas a corto, medio y largo plazo. Un plan de negocios es un documento vivo que se compone de unos antecedentes, un plan de desarrollo inicial, un plan de marketing y ventas y unos estados financieros que proyecten cuales son las necesidades que se van a presentar marcando los tiempos de ejecución.

El plan de negocios permite a los empresarios anticiparse a las dificultades que se van a encontrar hasta que la empresa alcance cierta madurez operativa.

Cuando un tercero elabora o asesora un plan de negocios consigue que el empresario entre en una nueva dimensión de su proyecto empresarial y se plantee nuevos retos.

Dirección ejecutiva de empresas.

La dirección ejecutiva de empresas consiste en gestionar y administrar una empresa.

Tiene diferentes responsabilidades:

- Como comunicador, informa a agentes externos la participación de la empresa, objetivos y logros de la misma.
- Gestiona la organización y los empleados.
- Toma las decisiones de alto nivel sobre política y estrategia empresarial.
- En cuanto a liderazgo, asesora a la junta de directores, motiva a los empleados y cambia las unidades dentro de la organización.
- Como gerente preside las operaciones de la organización a lo largo del tiempo en la empresa.

En situaciones de dificultad profesional o personal, cuando se produce un alto crecimiento de la empresa en ámbitos que un empresario no controla, externalizar esta gestión es de gran utilidad para salvaguardar sus intereses y los de su organización, poniendo en manos de profesionales externos la toma de decisiones y el desarrollo de una nueva estrategia empresarial tomando estas decisiones de forma colegiada.

Gestión de activos inmobiliarios.

La revisión de un activo inmobiliario comprende las siguientes etapas:

- Situación urbanística.
- Evaluar su situación fiscal y legal.
- Análisis técnico de la situación del activo.
- Análisis de la oferta/demanda.
- Viabilidad financiera de la operación.
- Desarrollo de un plan de marketing personalizado.

Nuestra oferta comprende:

- Gestión administrativa: Licencias, contratos, gestión técnica.
- Construcción y postventa.
- Desarrollo y comercialización de suelos.
- Gestión urbanística.
- Gestión de cooperativas.

Representación en consejos de administración.

Los miembros del consejo de administración supervisan la marcha del negocio, la estrategia, la operativa, la política societaria y la toma de decisiones de la empresa.

Cuando se incurren en casos de responsabilidad personal, hay muchas posibilidades de que esto afecte de una manera grave al funcionamiento de la empresa.

Hay consejeros que por motivos personales o profesionales no pueden tener dedicación para trabajar de forma activa en un consejo de administración.

En los consejos de administración de empresas familiares, hay una importante carga personal que afecta a la hora de ser objetivo cuando se marcan estrategias o se realizan cambios estructurales.

Venimos a paliar todas estas carencias con una gestión profesional de esta representación, aportando una nueva visión del negocio acorde a las necesidades empresariales.

3. Consultoría de estrategia y operaciones

Hay que hacer una evaluación de la operativa de la empresa, entendiendo cuales son sus líneas de negocio y la rentabilidad de las mismas.

Cuando nos marcamos un objetivo de crecimiento empresarial, es más importante la estrategia y el marcarnos hitos que ir sin un plan establecido que nos permita en un momento dado dar un paso atrás o acelerar nuestros esfuerzos.

Un consultor externo a la empresa tiene siempre puntos de vista y cuestionamientos diferentes a los que tienen los empresarios o ejecutivos y puede defenderlos sin tener que estar cuidando las relaciones personales entre socios, lo cual es un valor añadido a la hora de defender una postura determinada.

Mediante la consultoría de estrategia y operaciones un experto define y selecciona estrategias societarias desde una visión experimentada y sin comprometer con estrategias anteriores.

Gestión de ayudas y subvenciones públicas

La solicitud de ayudas públicas no es algo que esté en la operativa diaria de la empresa y tiene unos tramites y requiere una dedicación que para cualquier ejecutivo supone aparcar temporalmente otros quehaceres de vital importancia para la gestión empresarial.

Cuando un equipo de profesionales gestionan la petición de ayudas y subvenciones consiguen ahorrar esfuerzo y tiempo a la vez que procuran un seguimiento a la consecución de este objetivo de forma más personalizada.

Contamos con un equipo de personas con un potente grado de interlocución en los niveles más altos de las administraciones, siendo este un valor añadido a nuestra capacidad de gestión proporcionando mayor seguridad y confianza a la hora de diseñar una estrategia empresarial.

4. Ingeniería civil.

Nuestro equipo de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos altamente especializados, es capaz de desarrollar soluciones de soluciones en todas las fases de un Proyecto: análisis de la viabilidad técnica y económica, diseño, construcción, explotación y mantenimiento, en todo tipo de obras de infraestructuras, basado en una visión global del mundo de las infraestructuras con un fuerte componente tecnológico y de innovación.

Somos expertos en el desarrollo de:

- Obras de urbanización públicas y privadas.
- Aparcamientos subterráneos.
- Remodelaciones y rehabilitaciones de viales públicos o privados.
- Naves industriales.
- Estructuras de hormigón.

Project Management

El Project Management es la metodología para planificar, organizar y gestionar las actividades y los recursos para alcanzar los objetivos del proyecto.

- Será el responsable del diseño, redacción, planificación y ejecución de los proyectos. Dirigirá, gestionará y coordinará desde la fase de diseño hasta la fase de ejecución, garantizando la apertura en tiempo, coste y calidad.
- Gestión de la documentación asociada al proyecto, elaboración de ofertas, presupuestos, memorias, preparar y definir cláusulas y acuerdos contractuales.
- Establecer la planificación de la obra. Controlar y supervisar la puesta en marcha del proyecto. Responsable del seguimiento económico del proyecto, y de controlar las posibles desviaciones.
- Gestionar todo tipo de incidencias que puedan surgir, seguimiento de los remates de obra con contratistas, así como el cierre económico; realizar el traspaso de información, documentación y garantías a los usuarios finales.
- Mantener una relación con el cliente final de satisfacción para todas las partes.
- Capacidad de negociación y visión estratégica, dotes de comunicación. Persona muy dinámica, resolutiva y con capacidad de liderazgo, acostumbrado a trabajar en equipo y en situaciones que impliquen saber priorizar tareas

Licitación y gestión de concesiones administrativas.

Las concesiones administrativas tienen un marco jurídico y de gestión muy particular. Son negocios con unos ratios de rentabilidad estables y que tienen a la administración como compañero empresarial.

A nivel general la administración saca a concurso público la explotación de un servicio a una empresa privada. Esta empresa tiene que cumplir una serie de requisitos legales y de experiencia para poder optar a esta gestión.

Para poder tener éxito en este tipo de licitaciones, hay que tener unos sólidos conocimientos, no sólo del negocio, sino de las entidades licitadoras y del personal que va a evaluar y puntuar la documentación que va a entregarse.

Aportamos gran experiencia en la licitación y en la gestión de concesiones públicas y tenemos un alto grado de interlocución a todos los niveles de la administración para saber cuales son las necesidades que tienen las entidades licitadoras y cuales van a ser los puntos fuertes que van a puntuar.

Licencias de obra y de actividad

Cuando se empieza un negocio, hay que cumplimentar una serie de trámites burocráticos que ralentizan mucho el arranque de una actividad o proyecto, lo cual implica además de un costo temporal, el que los ingresos de la propia actividad empresarial vengan más tarde de lo esperado.

Desarrollamos la tramitación, intervención y control de los procedimientos de obras y actividades que por su entidad, incidencia en el contorno urbanístico o en el ambiente tengan que someterse, dependiendo del caso, al régimen de licencia, declaración responsable o comunicación previa. Los tipos de procedimientos que se tramitan en esta oficina son:

- Licencias de obra sujetas al procedimiento ordinario y simplificado.
- Licencias de actividad.
- Licencias de primera ocupación y de puesta en funcionamiento.