



VIABILIDAD DEL DÍA DESPUÉS

Apoyando a la empresa





ÍNDICE

- 1. Quienes somos y cual es nuestra Propuesta de Valor**
 - 1.1 Visión y Objetivo**
 - 1.2 Objetivos específicos**
 - 1.3 Nuestro equipo**
 - 1.4 Nuestra aportación de valor**
 - 1.5 Proceso de Desarrollo de la Consultoría**

- 2. Propuesta: *Viabilidad del Día Después***
 - 2.1 Objetivo: Salvar la Empresa**
 - 2.2 Proceso del Trabajo: Diagnostico**
 - 2.3 Proceso del Trabajo: La Propuesta**
 - 2.4 Proceso del Trabajo: Implantación**
 - 2.5 Proceso del Trabajo: Seguimiento**

- 3. Coste del Servicio**



VIABILIDAD DEL DÍA DESPUÉS

Apoyando a la empresa



1. QUIENES SOMOS

NUESTRA PROPUESTA DE VALOR



Visión y Objetivo

Visión y objetivo

Deseamos convertirnos en su aliado necesario para el desarrollo integral de la familia empresaria: en sus negocios, proyectos familiares o personales siendo su colaboradores estratégicos durante este proceso.

Nuestra propuesta de Valor

Nuestros clientes cuentan con un acompañamiento personalizado y oportuno que, les permite tomar decisiones acertadas para el desarrollo, estabilidad y crecimiento tanto de sus negocios familiares como de la Gobernanza y de las Finanzas familiares y empresariales.

Dentro de nuestro ámbito de competencias nos focalizamos y llegamos hasta donde usted requiera :

- Diagnostico
- Propuesta Estratégica
- Implementación
- Acompañamiento



Objetivos específicos

- Obtención de las herramientas para consolidar la empresa en el tiempo, garantizando su permanencia en el mercado.
- Dirimir posibles conflictos familiares relacionados con el manejo de la Empresa.
- Estructurar un proceso de sucesión que garantice la supervivencia de la empresa.
- Establecer una unidad de mando dentro del funcionamiento diario de la Empresa
- Promover la unidad familiar a través de la difusión y cumplimiento de los lineamientos establecidos en el Protocolo Familiar.
- Eficiencia económica en la asignación y destinación de recursos a los diferentes procesos de la Empresa.
- Planes de Reestructuración Financiera tanto de la empresa como de la familia
- Plan de Viabilidad, Plan estratégico, de la Empresa
- Definir, Distribuir y gestionar el patrimonio familiar
- Promover la eficiencia Fiscal del modelo, dentro del respeto absoluto del marco regulatorio



Nuestro Equipo.....

Nuestros equipo lo conforman especialistas en distintas áreas de asesoría a la empresa de familia,

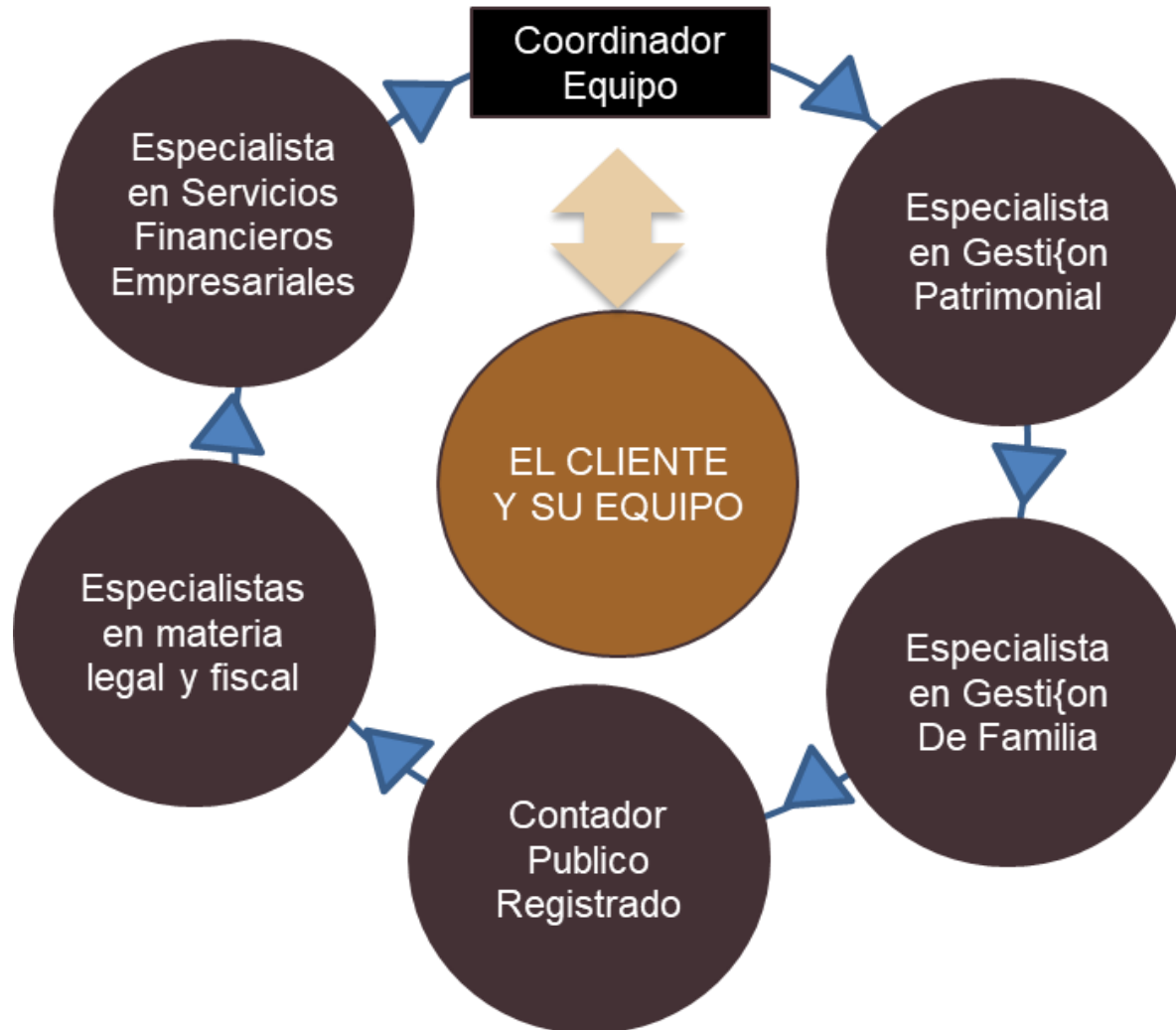
- Especialistas en el Gobierno Corporativo, Gobernanza de Familias y protocolos familiares
- Especialistas en derecho Tributario
- Contador Publico
- Especialista en Estructuración Finanzas Empresariales
- Especialista en Estructuración Finanzas Patrimoniales
- Especialista en Estrategias de negocio

Por supuesto, y así nos lo pide nuestro cliente, a nuestro equipo multidisciplinar se integran los especialistas de confianza de nuestros clientes, así como os miembros de su equipo que el considere.



Nuestra aportación de valor





Atención multidisciplinaria





Nuestra aportación de valor

De los tres grupos humanos diferentes que intervienen en la empresa familiar se puede inferir un triángulo, que da una idea clara de la inevitable dependencia de las estrategias que deben diseñarse en el mundo de la empresa familiar. Cuatro desafíos tiene la empresa familiar para garantizar su supervivencia:

- I. Estrategia empresarial  **Desafío frente al mercado**
- II. Estrategia de sucesión y liderazgo  **Desafío para la familia**
- III. Estrategia financiera de la Empresa y la Familia  **Desafío Económico**
- IV. Estrategia fiscal  **Desafío frente al Estado**

Nuestra propuesta de valor pasa por darle asistencia en los 4 desafíos

(Aquellos en los que detecte debilidades ó necesidades de mejora)



Proceso de Desarrollo de la Consultoría

Diagnostico

Se establece el Diagnostico de cada uno de los Desafíos seleccionados por el Cliente

Se propone un Plan de acción y / viabilidad para cada desafío seleccionado con su coste y plazo de Implementación

Implantación

En base a la Propuesta, el cliente aprueba que Planes de acción quiere implantar.

Es Fundamental trabajar en equipo con el cliente, su líder en la Gestión Empresarial así como con el equipo de su confianza

Seguimiento

El coste de este servicio dependerá del nivel de Implicación que el cliente nos solicite.. Es pues un

“TRAJE A LA MEDIDA”

El Trabajo se inicia con la aceptación del cliente del presupuesto del Diagnostico, adaptado a lo solicitado del Cliente. Por supuesto el Contrato incluirá clausulas de Confidencialidad.



2. Propuesta “VIABILIDAD PARA EL DIA DESPUES”



Objetivo: salvar a la empresa

La Economía de nuestro país, venía de un periodo de 5 años con fuertes tensiones en muchos sectores. Las Empresas habían aumentado sensiblemente su nivel de endeudamiento y sufrían presiones significativas en sus tesorerías.

La Crisis actual ha venido a agravar significativamente esta situación, no habiendo visos de una solución en el corto plazo:

- Se prevé, en los próximos 18 meses, tasas de crecimiento en la economía negativo o cercano a 0 con mejora muy paulatina.
 - Se prevén sensibles disminuciones en la demanda y cambios en sus hábitos
 - Han crecido las obligaciones de las empresas (deuda) con terceros.
 - Restricciones en el crédito (tanto proveedores como clientes)
 - Restricciones en las fuentes de financiación (tanto Bancarias como Privadas).
- La Moratoria es solo una bolsa de oxígeno transitoria. Se vive con la esperanza que el Gobierno tome alguna medida en este sentido.

Con este escenario , se hace necesario como empresarios , **diseñar y implantar un**

“Plan de viabilidad para el “Día Después”



Objetivo: salvar a la empresa

Preguntas que debe responder el Plan de Viabilidad

1

Nuestro modelo de negocio sigue siendo atractivo o debemos cambiar nuestra aportación de valor al mercado?

2

Cuál es nuestro nivel real de endeudamiento (Proveedores y Bancos)

3

Cuál es nuestra estructura de Gastos y costes?

4

Qué capacidades/posibilidades, tenemos de Financiación adicional?

5

Se hace necesario aplicar a LA EMPRESA un “Downsizing”?

6

Existen alternativas de fusión adquisición o venta?



Proceso del Trabajo: Diagnóstico





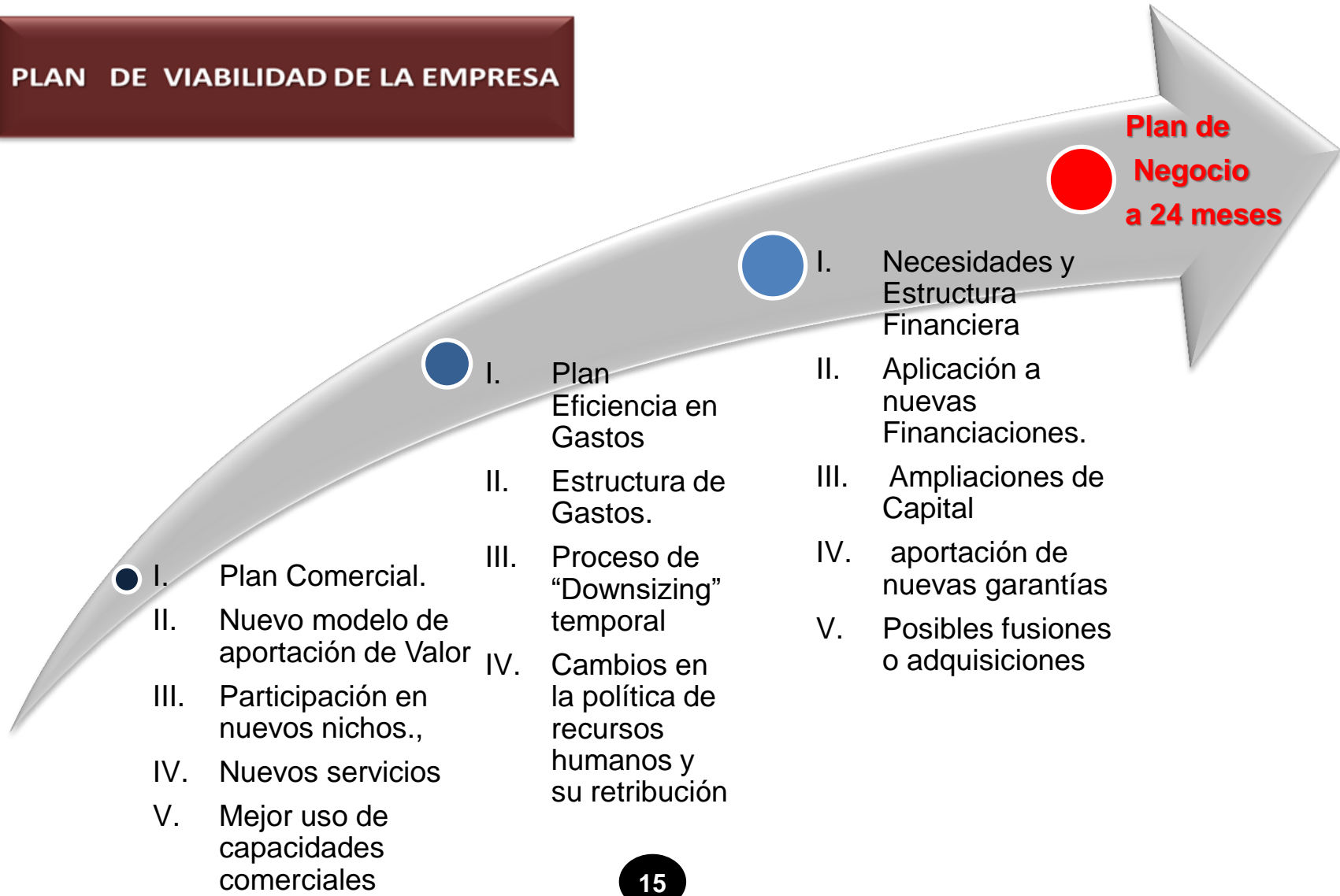
Proceso del Trabajo: Diagnóstico





Proceso del Trabajo: La Propuesta

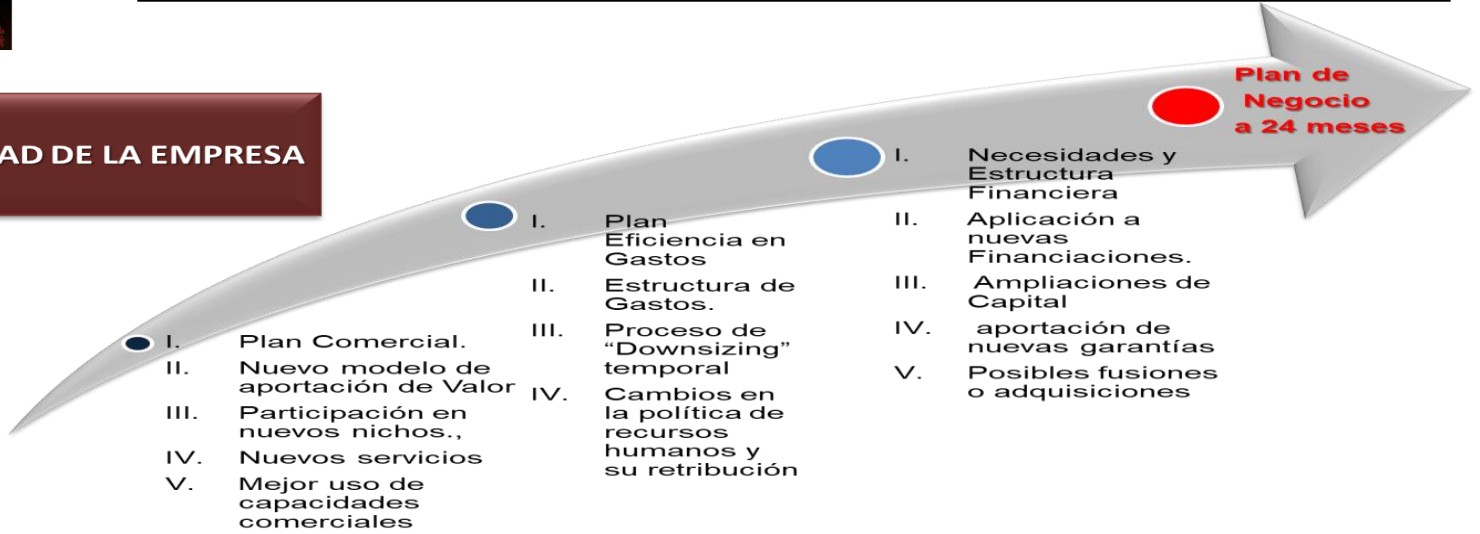
PLAN DE VIABILIDAD DE LA EMPRESA





Proceso del Trabajo: La Propuesta

PLAN DE VIABILIDAD DE LA EMPRESA



EL PLAN DEBE SUSTENTARSE EN LOS CUATRO DESAFIOS

Desafío frente al mercado

Revisión Plan Comercial y marketing
 Aportación nuevos negocios y servicios
 Estimación de márgenes comerciales y ventas.
 Plan de Diversificación

Desafío Económico

Reestruc. Financiera.
 Aplicación a nuevas Líneas de Financiación
 Equilibrio Flujo de Caja
 Política de RRHH.
Propuestas alternativas:
 Ampliación Capital, Fusiones, adquisiciones
 Ventas, nuevos Inversores

Desafío para la Empresario

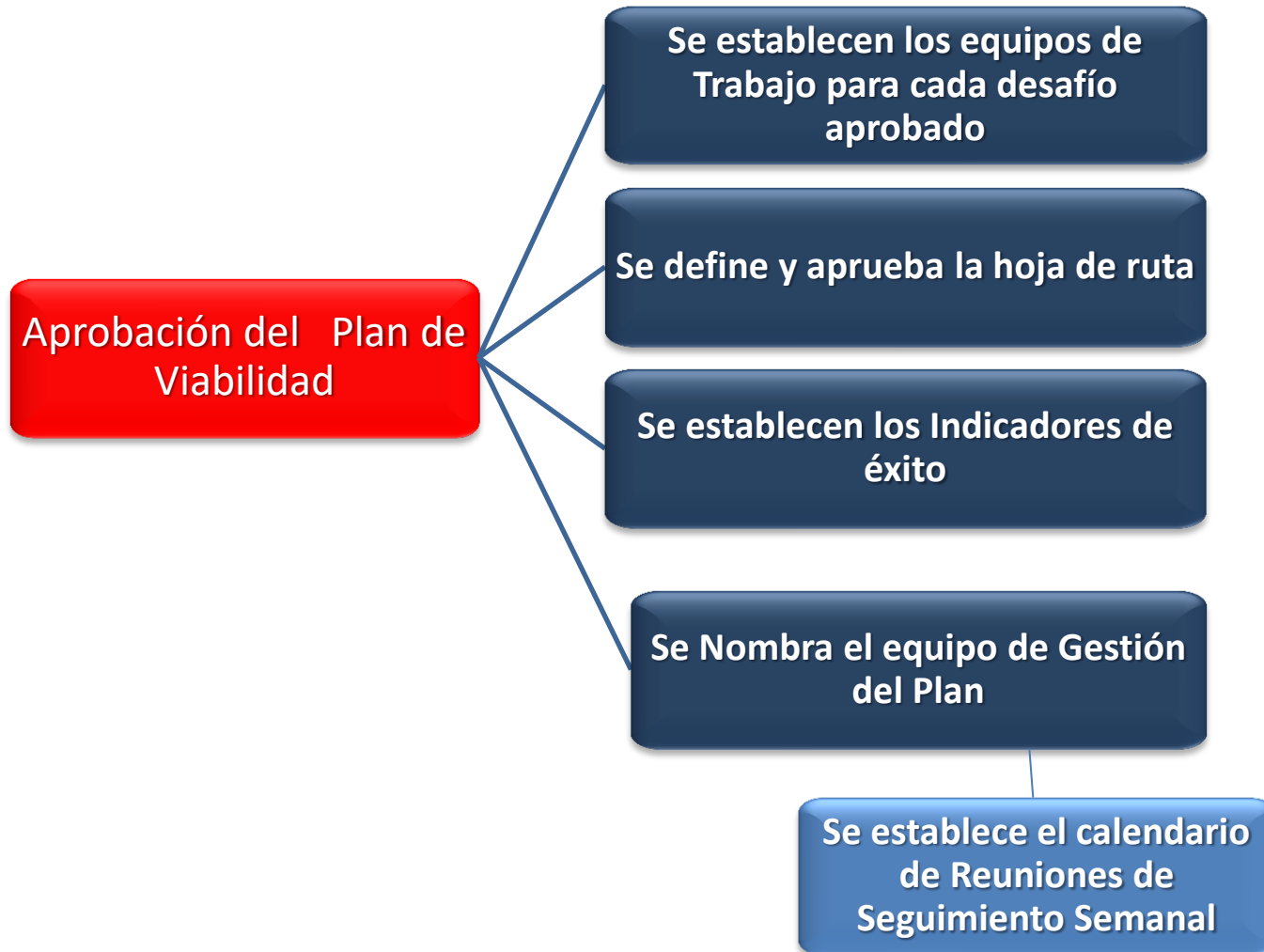
Revisión Aspectos Legales Jurídicos
 Ajustes en el Gobierno Corporativo
 Gestión legal de Reclamos y demandas comerciales.
 Organización Familiar

Desafío frente al Estado

Planes de Eficiencia Fiscal
 Aplicación para ayudas Gubernamentales
 Aplicación para acuerdos de Pago y para Incentivos Fiscales



Proceso del Trabajo: Seguimiento





Proceso del Trabajo: Implantación

Hoja de Ruta de Seguimiento Semanal

Accion	Responsable	Equipo de Trabajo	Indicador de Éxito	Valor Objetivo	Valor Indicador	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes "n"
Desafio Mercado												
Accion 1						■	■	■	■	■	■	■
accion2						■						
Accion 3									■	■	■	
Desafio Economico												
Accion 4						■	■	■				
Accion 5						■						
Accion 6												
Accion 7							■	■	■	■		
Accion 8										■	■	■
Desafio Empresa												
Accion 7						■						
Accion 8						■						
Accion 9							■	■				
Accion 10							■	■	■	■		
Accion 11											■	
Desafio Frente al Estado												
Accion 1						■	■	■	■	■		
Accion 2							■	■				

La reunión semanal del equipo Gestor del plan : **ES EJECUTIVA**, se comentan los avances, las desviaciones y las acciones correctivas de las desviaciones, para aprobarlas o modificarlas



Proceso del Trabajo: Seguimiento



Se propone establecer un plan de Seguimiento a 24 meses del plan de viabilidad, una vez establecido como Plan Estratégico a corto plazo.

El Equipo Consultor aportará a este seguimiento los recursos necesarios, de forma estable para dar continuidad a las acciones implantadas, pero desde una visión Empresarial:

- Flujo de Caja
- Cuenta de Resultados (EIBITDA)
- Mapa de Indicadores de Éxito
- Evolución de Endeudamiento
- Plan de Eficiencia en la Gestión del Gasto
- Evolución del plan aplicado en Recursos Humanos
- Situación Patrimonial de la Empresa
- Seguimiento “contingencias legales



Nuestro equipo, también puede apoyar regularmente a la gestión Patrimonial de la Familia, (gestión de Activos y pasivos Patrimonial)



VIABILIDAD DEL DÍA DESPUÉS
Apoyando a la empresa



3. Coste del Servicio



Coste del Servicio

Nuestro equipo entiende perfectamente la Situación excepcional y no prevista que están enfrentando las empresas y las Familias a raíz de la Pandemia COVID-19 que está viviendo Panamá.

Es por ello que a la hora de fijar el Precio del Servicio, ofrecemos soluciones a medida para cada caso, adaptadas a su tamaño y posibilidades.

Dividimos el Coste del Proyecto en dos partes:

1. Gastos a terceros que no controlamos. (legalizaciones, desplazamientos etc..).

2. Costes del Servicio en Cada Fase :

- I. Diagnostico: Reporte de Diagnostico
- II. Diagnostico: Plan de Viabilidad
- III. Implantación
- IV. Seguimiento



Coste del Servicio

1. Gastos a terceros que no controlamos. (legalizaciones, desplazamientos etc..).

De forma Absolutamente Transparente , se presentaran las facturas de los gastos incurridos. *No se aplicará ningún Margen*

2. Costes del Servicio en cada Fase

Antes de Iniciar cada Fase, y en base a la complejidad de la Empresa se establecerá un presupuesto que el cliente deberá aceptar.

El presupuesto puede incluir distintas alternativas. La idea es no sobrecargar los costes de la Empresa y/o la Familia, en estos difíciles momentos.

Sería razonable pensar, en un pago fijo, para cubrir las necesidades primarias del equipo (en base a los recursos que se utilicen) mas un Pago escalonado al éxito del proyecto.

En cualquier caso nuestro objetivo es: SALVAR a la Empresa y por tanto este es un tema que en su momento se pactará



Rigoberto Vergara (507) 65 39 91 57
rvergara@hvabogados.com.pa

Miquel Valls (507) 66 74 21 99
Mikitovals@yahoo.com