

# REESTRUCTURACIÓN DE NEGOCIOS Y REDUCCIÓN DE COSTES



## OBJETIVOS

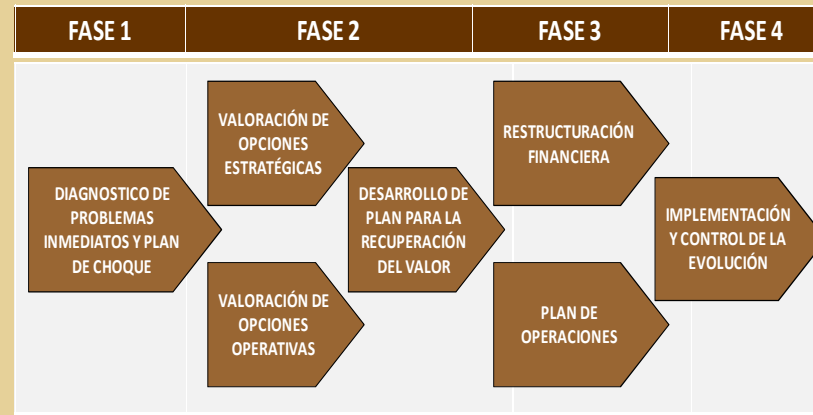
### PLAN DE CHOQUE

Toma de medidas urgentes a 3/6 meses, orientado a obtención de resultados rápidos que garanticen la viabilidad de la empresa.

### PLAN DE REORIENTACIÓN ESTRATÉGICA

Plan a medio y largo plazo para reestructurar ordenadamente los negocios y la propuesta de valor, con el fin de asegurar la sostenibilidad de la empresa a largo plazo.

## FASES DEL PROYECTO



## FASES Y METODOLOGÍA DE TRABAJO

- 1) **Diagnóstico de problemas:** análisis estratégico, competitivo, organizativo, económico, financiero, de gestión y de capacidades.
- 2) **Elaboración de plan de choque:**
  - Gestión de caja de emergencia.
  - Apoyo en negociación con bancos y acreedores.
  - Ayuda interina en la gestión, compras y stocks.
  - Análisis financiero y evaluación de la estructura financiera.
  - Análisis de la eficacia y eficiencia comercial.
- 3) **Análisis estratégico:** valoración de capacidades clave del negocio, análisis de cadena de valor, análisis de opciones estratégicas, eliminación y reducción de costes, mejora del working capital y del control interno.
- 4) **Elaboración de plan de reorientación estratégica:**
  - Reestructuración de negocios: venta, cierre, potenciación, creación.
  - Refinición del modelo de negocio y de la propuesta de valor.
- 5) **Elaboración de plan de reestructuración financiera.**
- 6) **Elaboración de plan de operaciones.**
- 7) **Estabilización y control del negocio:** K'PI's y Cuadro de mando.

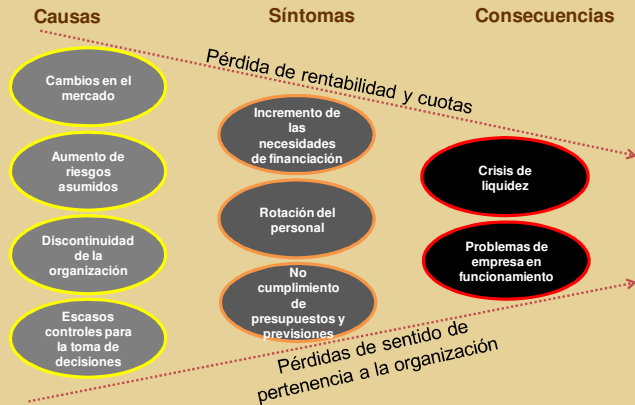
## BENEFICIOS PARA LA EMPRESA

- Permite dar respuesta con rapidez a situaciones de crisis mediante la elaboración de un plan de choque de implantación inmediata (3/6 meses).
- Ataca las causas raíz de los problemas, posibilitando la reestructuración y reorientación de negocios en el medio y largo plazo.
- Proporciona una mejora de la financiación de la compañía y de su posición financiera y de tesorería.
- Optimiza la gestión comercial, mejorando la gestión de precios y focalizando la atención en los clientes rentables.
- Permite planificar ordenadamente la reestructuración de los negocios, con el fin de asegurar la viabilidad de la empresa.
- Impulsa la reorientación estratégica con una visión global y la redefinición del modelo de negocio, estabilizando las operaciones en el nuevo entorno.
- Proporciona una hoja de ruta empresarial, facilitando la toma de decisiones.

# HERRAMIENTAS ESTRATÉGICAS DE ANÁLISIS Y TOMA DE DECISIONES

## SITUACIONES DE CRISIS

Las empresas responden lentamente a la crisis, tardando de media 11 meses en detectarla y 17 meses en empezar a ejecutar una respuesta a la misma.



## REORIENTACIÓN Y REESTRUCTURACIÓN DE NEGOCIOS

El enfoque que aportamos a la reorientación y reestructuración de negocios a corto plazo se basa en la respuesta a 1 ¿Qué? y 8 ¿Cómo? o palancas de actuación.

### Redefinición estratégica en el nuevo entorno

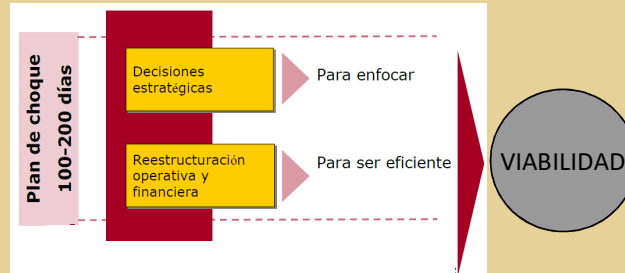
- Control de caja y morosidad
- Atención diferencial al cliente
- Refinanciación de deuda y optimización del circulante
- Focalización en los clientes rentables
- Política de precios
- Mejora de la gestión de compras
- Retención del talento en la organización
- Mejora productiva



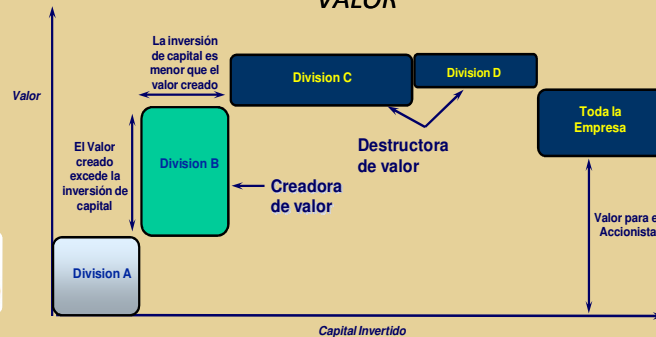
## PRIORIZACIÓN DE PROPUESTAS DE MEJORA



## ELABORACIÓN DE PLAN DE CHOQUE



## NEGOCIOS CREADORES Y DESTRUCTORES DE VALOR



## ALTERNATIVAS DE REESTRUCTURACIÓN DE NEGOCIOS



## REFERENCIAS



## CONTACTO

Jorge Parra  
Socio-Director  
jparra@smartpoint.es  
Tlfno: 976 797726  
Tlfno: 911 430365  
Tlfno móvil: 606 456260  
<http://www.smartpoint.es>

