

PREVENCIÓN & PROTECCIÓN

Una prevención de riesgos económicos y financieros adecuada evitará, en la mayor parte de los casos, que la empresa entre en crisis.

En muchos casos, los empresarios llegan demasiado tarde a asumir que están ante una situación cercana a la insolvencia, pudiendo quedar además desprotegidas las personas integrantes del órgano de administración, y el apoyo profesional tiene entonces ya muy limitado lo que puede hacer.

En ALBOR implantamos nuestra metodología PR de prevención de la insolvencia y de protección del órgano de administración que anticipa los riesgos e implanta medidas correctoras que favorecen la continuidad de la empresa y aseguran la tranquilidad de socios y directivos.

NIVEL I

CHEQUEO RÁPIDO



1 ¿SE GENERAN LOS FONDOS SUFICIENTES PARA ATENDER TODOS LOS COMPROMISOS FINANCIEROS?

2 ¿SE SUPERAN LOS TEST DE SOLVENCIA A CORTO Y MEDIO PLAZO?

3 ¿SE TIENEN BIEN PROVISIONADOS LOS RIESGOS EN LA CONTABILIDAD Y ESTÁN CONTROLADOS?

4 ¿ES COMPETITIVA LA EMPRESA O TIENE RIESGOS ESTRATÉGICOS?

5 ¿ESTÁ LA EMPRESA BIEN CAPITALIZADA O NECESITARÁ MÁS RECURSOS PROPIOS?
¿DE CUÁNTO ESTAMOS HABLANDO?

..... SOBRESALIENTE.
 NECESITA MEJORAR, NO SE CONFÍE
 SUSPENSO, RIESGO INMINENTE
 NO TIENE EL CONTROL, SOLICITE AYUDA INMEDIATAMENTE

NIVEL II

GESTIÓN DEL CIRCULANTE

1. Revisión del comportamiento de clientes

¿Están todos los clientes respetando las condiciones pactadas? ¿Cuál es mi periodo medio de cobro real? ¿Se está aplicando suficiente celo en la gestión de morosos e impagados, de forma que los administradores de la sociedad no incurran en responsabilidad?

2. Cambio de las condiciones de venta

¿Hay que revisar la política de precios y formas de cobro? ¿Cómo debo trasladar los cambios a los clientes? ¿Tengo clientes que son “tóxicos” para mis cuentas?

3. Reclamaciones judiciales y extrajudiciales

En muchas ocasiones, iniciar las gestiones de recobro desde un equipo externo quita incomodidad al equipo comercial.

En otras, es lo contrario, y la política de retribución de los comerciales debe incentivar el cobro por su parte.

¿Se ha estudiado la utilidad de los seguros de insolvencia de clientes? (tanto para usarlos como para lo contrario)

Y, si hay que ir a tribunales, tenemos los abogados más adecuados para cada caso.

4. Análisis de rotaciones

¿Cuál es mi periodo medio de almacenamiento?

¿Y por familias?

¿Qué existencias tengo con baja rotación y qué coste me están suponiendo?

¿Tengo que depreciar algunas partidas?

5. Definición del sistema de valoración

¿Es coherente el criterio de valoración que estoy empleando con la realidad de mi negocio?

¿Tengo bien controlados los costes para valorar bien las existencias? ... itambién las de productos terminados y en curso de fabricación!

6. Depuración de la contabilidad

¿Debo provisionar la cifra de existencias del balance? ¿cómo hacerlo con la menor repercusión posible en la cuenta de resultados?

¿Tengo bien explicada en la memoria de las cuentas anuales la variación de existencias del ejercicio y el criterio de valoración?

NIVEL III

FINANCIACIÓN

1. Plan estratégico de negocio

No se puede ir a los mercados financieros, ya sean bancos, fondos de inversión o cualquier otro, sin demostrar dos cosas:

Que tenemos controlado nuestro negocio en el presente y para el futuro.

Que seremos capaces de cumplir nuestros compromisos.

2. Renegociación financiera

Hay que poder anticiparse a un posible estrangulamiento financiero e ir directamente a nuestros proveedores financieros a renegociar las condiciones de plazo o de tipo.

Con un buen plan de viabilidad y negociando con credibilidad, nos apoyarán.

3. Financiación alternativa

¿Has oído hablar del mercado alternativo bursátil?

¿Puedes ser candidato para un inversor de capital riesgo?

Tenemos los contactos y la metodología para captar a este tipo de financiadores.

4. Captación de inversores directos

¿Has oído hablar de las family offices?

¿Puedes ser candidato para un inversor capitalista a largo plazo? ¿Y para incorporar socios industriales, conocedores de tu sector?

Podemos hacerlo.

5. Acuerdos de refinanciación

La ley concursal permite presentar y obtener acuerdos de refinanciación con los acreedores sin necesidad de presentar declaración de concurso, pero manteniendo la tutela judicial.

6. Operaciones societarias

¿En muchas ocasiones, la mejor venta es la de la empresa, con la correspondiente captación de fondos para los socios o accionistas.

NIVEL IV

GESTIÓN DE CRISIS

1. Reestructuración empresarial

En momentos de dificultad, saber cuáles son los negocios rentables y los recursos prescindibles es imprescindible para seguir adelante.

No hay que ir de cabeza a medidas de reestructuración sin antes haber efectuado un buen análisis económico.

2. Revisión legal, administrativa y fiscal (due dilligence)

En ALBOR enfocamos la revisión de los riesgos legales de la empresa, de sus administradores y de sus socios con un perfil particular: hemos estado antes y por mucho tiempo en todas esas posiciones. Así que nos sabemos no sólo la teoría, sino también la realidad práctica.

3. Limitación de riesgos para los administradores

En ALBOR tenemos concursalistas expertos que saben los puntos que hay que comprobar.

4. Plan de viabilidad para el convenio de acreedores

En ALBOR preparamos el plan, lo explicamos, lo negociamos y lo conseguimos.