



Programa Relanza

Enciende de nuevo
tu negocio

ÍNDICE



1.- Introducción

2.- Objetivos del Programa

3.- Características del Programa

4.- Metodología

5.- Contenido de los módulos

6.- Calendario de ejecución

INTRODUCCIÓN

La empresa, como ente de actividad empresarial, puede pasar por diferentes estados o situaciones, tanto económicas como personales de los propietarios y sus familiares, que aconsejan tomar decisiones excepcionales, que pueden ir desde intentar el reflotamiento de la empresa, como el cierre parcial o total de la misma, y la búsqueda de una segunda oportunidad empresarial.

Este programa nace con la finalidad, una vez estudiada la empresa y su entorno, de asesorar al empresario/a para que pueda tomar de una manera objetiva, aquellas decisiones que lleven, mediante el correspondiente esfuerzo humano y económico a **intentar solventar su delicada situación financiera y que permita la subsistencia de la empresa**; o por el contrario proceder de una manera ordenada y legal a la disolución y liquidación de la empresa con el fin de lograr el menor quebranto económico para el empresario y sus familiares.

Para el empresario que se vea obligado al cierre, el proyecto le ofrece analizar las posibilidades de tener una **segunda oportunidad** iniciando una nueva actividad empresarial.

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

El programa RELANZA nace con la finalidad, de asesorar al empresario/a para que pueda tomar de una manera objetiva, aquellas decisiones que lleven, a **intentar solventar su delicada situación financiera y que permita la subsistencia de la empresa**; o por el contrario proceder de una manera ordenada y legal a la disolución y liquidación de la empresa con el fin de lograr el menor quebranto económico para el empresario y sus familiares.

A través del Programa el empresario/a recibirá un asesoramiento práctico e individualizado que le ayudará a conocer la verdadera situación de su empresa y poder actuar en consecuencia sobre la base de los objetivos del **Plan Estratégico** de que dispondrá cada una a la finalización del mismo.



Así mismo se analizarán posibles síntomas anticipados que hagan necesaria una reestructuración.

CARACTERÍSTICAS

Destinatarios

Empresarios/as que se encuentren, desde un punto de vista empresarial y financiero, en una situación delicada que aconseje la realización de un estudio en profundidad de la verdadera situación de su empresa, de cara a que pueda tomar objetivamente las decisiones excepcionales que correspondan, que pueden ir desde intentar la reestructuración y reflotamiento de la empresa, como el cierre parcial o total de la misma, y la búsqueda de una segunda oportunidad empresarial.



Número de participantes

Programa GRATUITO, Se seleccionarán **20 empresas** que tengan el perfil requerido y puedan prestar la suficiente dedicación al Programa.



Duración del Programa

9 semanas consecutivas con un total de 344 horas, de consultoría individual y Entrevistas y Análisis de resultados por empresa, análisis de apoyo en la tramitación para cierre o apertura de nueva empresa.

ENFOQUE DEL PROGRAMA Y METODOLOGÍA

El programa se concibe como un conjunto de actividades llevadas a cabo por el/la empresario/a con la orientación del equipo de consultores/as del programa. Se parte de una información y reflexión sobre los temas más importantes que afectan a la situación actual de la empresa, para hacer una aplicación al caso concreto de cada uno.



Como cada empresa presenta rasgos y situaciones muy diferentes dentro de un marco común de problemas y decisiones a tomar, la metodología se adapta a estas circunstancias al utilizar sesiones de consultoría individualizada para cada empresa.

Estas decisiones y acciones, difíciles y, a veces, dramáticas, en todo caso, **perseguirán:**

- **Reestructuración financiera y Operativa de la empresa:** redefinir la dimensión óptima de la empresa (activos, recursos humanos, recursos financieros, modelos de gestión...)
- **Analizar la situación fiscal** de la misma sopesando los riesgos de insolvencia.

- **Decisiones a tomar para el futuro**, cerrar la empresa asumiendo consecuencias o ver la posibilidad de darle una 2ª oportunidad en virtud de la cual se estudiarían los siguientes puntos:
 - Ver nuevas políticas promocionales y de incentivos a la red comercial.
 - Generar valor añadido, a los productos o servicios, perceptible por los clientes.
 - Medir la atención prestada a los clientes.
 - Mejorar los procesos productivos, administrativos y comerciales.

Todo ello mediante una cuantificación de acciones a tomar por los afectados y proposición de fechas de actuación.

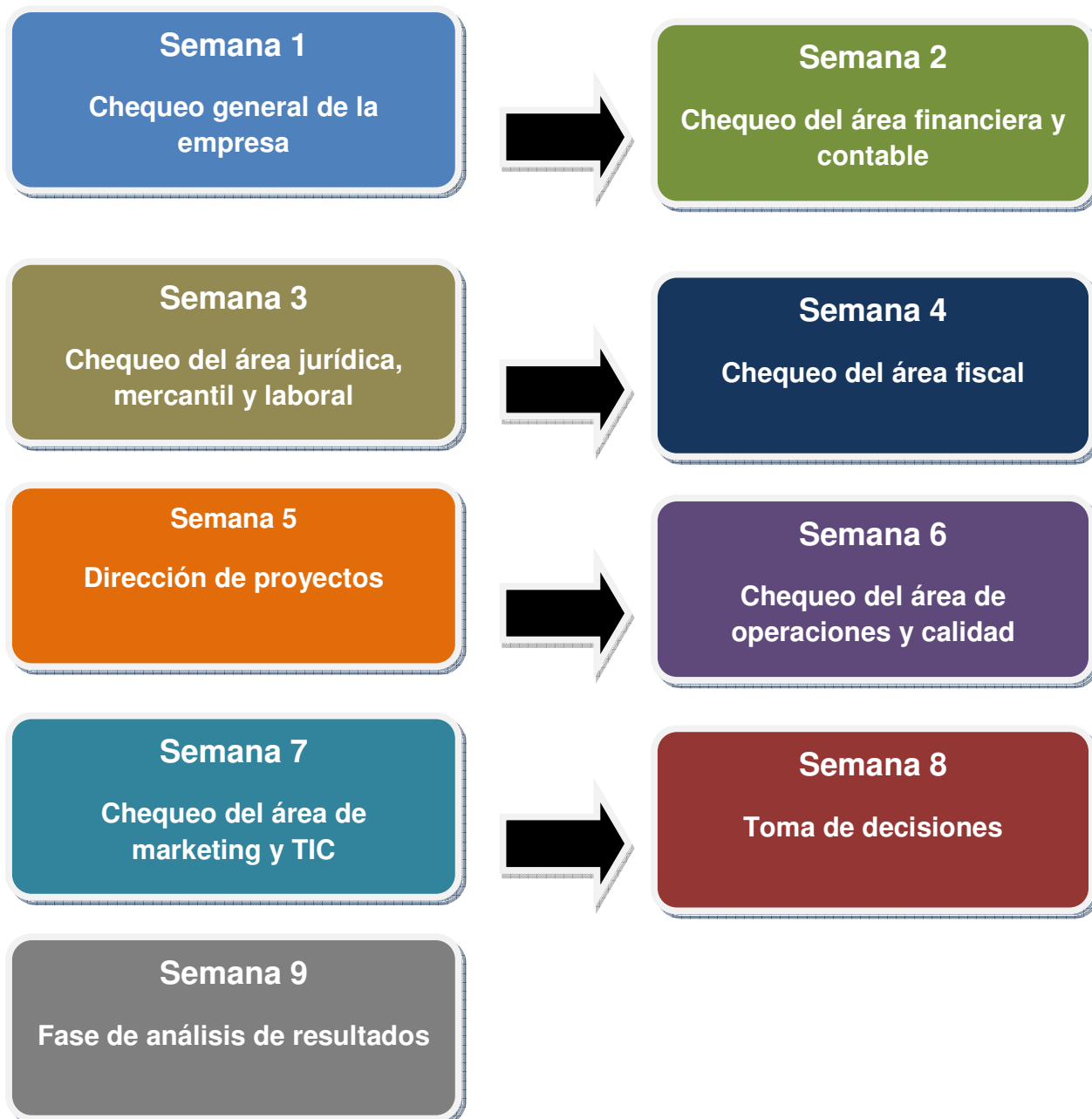
CONTENIDO DEL PROGRAMA

A lo largo del programa se desarrollarán diversos contenidos correspondientes a todas aquellas áreas de interés para las pymes: tributario, concursal, fiscal, marketing y comercial, y base tecnológica, financiero, etc.

A través del desarrollo de estos contenidos se pretende:

- Realizar un **diagnóstico específico** para cada empresa participante, de su situación, adaptado al sector, tamaño y nivel de recursos disponibles.
- **Prestar consultoría** según necesidades detectadas en el diagnóstico previo.
- **Elaborar**, para y por cada empresa participante, un **Plan Estratégico** de actuación en el que se determinarán las **acciones de mejora específicas** a desarrollar.
- **Introducir los correspondientes ajustes** y puesta en marcha de los mismos.

DIAGRAMA DEL PROCESO



SEMANA 1.- CHEQUEO GENERAL DE LA EMPRESA

Durante esta semana se desarrollarán las siguientes actividades:

- Presentación de la **Metodología de Análisis y Diagnóstico**.
- **Instrucciones** para la preparación de la información necesaria para las sucesivas sesiones de consultoría.
- **Cuestionarios** de Diagnóstico Global: **Ejes** prioritarios y **Factores Críticos**
- Detección de **Problemas Relevantes**

SEMANA 2.- CHEQUEO DEL ÁREA FINANCIERA Y CONTABLE

Se pretende ver la situación financiera de la empresa examinando con el participante su situación contable real.

- Examen de balances y cuentas de explotación
- Endeudamiento a corto, medio y largo plazo
- Tesorería actual
- Impuestos pendientes
- Recomendaciones

SEMANA 3.- CHEQUEO DEL ÁREA JURÍDICA, MERCANTIL Y LABORAL

Se pretende analizar todos aquellos aspectos jurídicos de la empresa actual y sus necesidades de modificación, reestructuración u otras decisiones empresariales. Así:

- Forma jurídica. Su incidencia en la situación actual de la empresa
- Responsabilidades del empresario, socios, administradores, y terceros prestatarios o avalistas.
- Activos de la empresa y bienes de los anteriores afectos
- Obligaciones y contratos.
- Contratos mercantiles: contenido, duración y efectos
- Contratos laborales: Ajustes de plantilla
- Viabilidad o no de la empresa desde el punto de vista jurídico
- Normativa concursal
- Forma jurídica en la segunda oportunidad

SEMANA 4.- CHEQUEO DEL ÁREA FISCAL

La empresa como ente mercantil localizado, es decir, en una situación geográfica concreta está sujeta a la tributación de Unión Europea, Estado, Comunidad Autónoma y Ayuntamiento donde tiene su domicilio fiscal.

Por ello es necesario ver su fiscalidad actual, los tributos que satisfacen, aquellos que tienen pendientes y las deudas por impuestos y Seguridad Social. Posibilidad de solicitar aplazamientos a la Administración competente en el pago de deudas vencidas.

- Ver el impacto fiscal de las acciones concretas que se proponen en función de la decisión empresarial.
- Y en el supuesto de segunda oportunidad, ver junto a la forma jurídica más competitiva y adaptada a las necesidades del participante ver que tributos tiene que satisfacer.

SEMANA 5.- DIRECCIÓN DE PROYECTOS

- Apoyo y seguimiento para la elaboración de los planes de **acción**, en el mercado de la producción y comercialización del sector correspondiente
- Coordinación, apoyo y seguimiento para la elaboración de un estudio básico de **viabilidad** y plan de negocio destinado a las nuevas iniciativas emprendedoras, teniendo en cuenta la producción de actividades complementarias a las inicialmente propuestas o cierre en su caso, definitivo de la empresa

SEMANA 6.- CHEQUEO DEL ÁREA DE OPERACIONES Y CALIDAD

La gestión operativa de todo negocio conlleva el análisis y estudio detallado de los aspectos técnicos y organizativos relacionados con la prestación de servicios o con la elaboración/fabricación de productos.

Por lo tanto, el objetivo principal es valorar desde un punto de vista operativo el estado de la empresa para poder tomar decisiones.

SEMANA 7.- MARKETING Y TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN

Se trabajará en una doble vertiente:

En las **áreas de marketing y comunicación** se realizarán las siguientes actuaciones:

- Análisis del **Posicionamiento**
- Análisis de Rentabilidad de la **Cartera de Productos**
- Evaluación y **Diagnóstico** del Área
- **Ajustes** para el mantenimiento de **Márgenes Brutos**
- Revisión, en su caso, del **Plan de Marketing**
- Recomendaciones

En el **área de tecnología de la información**; se analizará el estado de la empresa respecto a las nuevas tecnologías, para poder posteriormente valorar la introducción de aplicaciones informáticas y otras herramientas de gestión relacionadas que apoyen una segunda oportunidad para el negocio:

- Mejora en el posicionamiento de la empresa en el mercado y en la planificación de procesos.
- Posible ahorro de costes gracias a determinadas herramientas: teletrabajo, flexibilidad horaria, cero-papel, e-factura, almacén inteligente, etc.
- Posibilidad de nuevos clientes o de mejorar la gestión de los actuales.
- **Plataformas de Información.**
- Plataformas de **Comunicación.**
- **Comercio electrónico** con Proveedores (B2B) y Clientes (B2C)
- **Innovación del área:** Equipos y Aplicaciones TIC asequibles para PYMES.
- Posibles **ayudas** institucionales.
- Recomendaciones.



SEMANA 8.- TOMA DE DECISIONES

- Ajustes finales y **Toma de Decisiones**
- Establecimiento de **acciones prioritarias urgentes**
- **Calendario** de puesta en marcha
- Recomendaciones

SEMANA 9.- FASE DE ANÁLISIS DE RESULTADOS

Al final de cada asesoramiento, se celebrará una reunión en la Cámara de Comercio para conocer los elementos más útiles de la metodología, las lecciones aprendidas así como los posibles elementos de mejora de la misma.

Igualmente, se revisará con los beneficiarios y los asesores participantes en el proyecto, los elementos de apoyo necesarios para los Puntos de Apoyo al Emprendedor, en la fase de desarrollo, cierre o apertura de una nueva empresa.

PROGRAMA RELANZA FERROL						
SEPTIEMBRE						
		LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
		22/09/2014	23/09/2014	24/09/2014	25/09/2014	26/09/2014
TODO EL DÍA		SELECCIÓN				
		LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
		29/09/2014	30/09/2014	01/10/2014	02/10/2014	03/10/2014
SEMANA 1	MAÑANA	Introducción y Consultoría Inicial. Área Dirección de Proyectos. Chequeo General de la Empresa				
	TARDE					
OCTUBRE						
		LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
		06/10/2014	07/10/2014	08/10/2014	09/10/2014	10/10/2014
SEMANA 2	MAÑANA	Consultoría Individual de Finanzas				
	TARDE					
		LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
		13/10/2014	14/10/2014	15/10/2014	16/10/2014	17/10/2014
SEMANA 3	MAÑANA	Consultoría Individual de Jurídico, Laboral y Mercantil				
	TARDE					
		LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
		20/10/2014	21/10/2014	22/10/2014	23/10/2014	24/10/2014
SEMANA 4	MAÑANA	Consultoría Individual de Operaciones y Logística				
	TARDE					
		LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
		27/10/2014	28/10/2014	29/10/2014	30/10/2014	31/10/2014
SEMANA 5	MAÑANA	Consultoría Individual de Dirección de Proyectos				
	TARDE					
NOVIEMBRE						
		LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
		03/11/2014	04/11/2014	05/11/2014	06/11/2014	07/11/2014
SEMANA 6	MAÑANA	Consultoría Individual de Área de Fiscal y Jurídico				
	TARDE					
		LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
		10/11/2014	11/11/2014	12/11/2014	13/11/2014	14/11/2014
SEMANA 7	MAÑANA	Consultoría Individual de Área de Marketing				
	TARDE					
		LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
		17/11/2014	18/11/2014	19/11/2014	20/11/2014	21/11/2014
SEMANA 8	MAÑANA	Tutoría Individual Final.				
	TARDE					

¿Quieres inscribirte?

Estamos a tu disposición:

Cámara de Comercio de Santiago

<p>Sede Central C/ San Pedro de <u>Mezozzo</u> 44 Bajo 15701 Santiago Tel: 981 596 800 Fax: 981 590 322 fpsoba@camaracompostela.com</p>	<p>Vivero de Empresas Polígono de Costa Vella. C/ República Checa nº 40 15707 Santiago Tel: 981 551 700 Fax: 981 897 555 vivero@camaracompostela.com</p>
--	---

Síguenos en:



www.facebook.com/camaracompostela

[@ccompostela](https://twitter.com/ccompostela)

www.camaracompostela.com