



SENIOR PARTNERS

WEALTH MANAGEMENT & GOVERNANCE ADVISORS

¿Siente su patrimonio en riesgo?

Usted ya protege su patrimonio histórico, empero, por malas praxis gerenciales con el tiempo puede perder valor o desaparecer, y aquí entramos nosotros.



SENIOR PARTNERS
WEALTH MANAGEMENT & GOVERNANCE ADVISORS

¿Quiénes Somos?

Firma especializada en cuidar y fortalecer patrimonios empresariales.

Activamos “**Gerencias Patrimoniales**” en empresas para que expertos abogados y financieros auditen, dinamicen, protejan y leguen los patrimonios de nuestros clientes.

Desde California, EE.UU., con filiales en Costa Rica y Chile contamos con un equipo de 30 asesores expertos en materia “Jurídico – Financiero Patrimonial” para asesorarlo en toda Latinoamérica.

¿Cómo trabajamos?

Oficina de gerencia patrimonial

Planteamos a la medida lineamientos corporativos, estrategias y métodos gerenciales para acompañar a socios, juntas directivas, directores y gerentes a tomar decisiones eficaces para administrar y dinamizar el patrimonio.

Descubra cómo nuestra experiencia, herramientas y acceso a mercados en Latinoamérica guiarán sus negocios.



SENIOR PARTNERS
WEALTH MANAGEMENT & GOVERNANCE ADVISORS

¿Por qué debe contratarnos?

Auditamos gerencias para dinamizar su patrimonio empresarial.

Usted ya protege su patrimonio histórico, empero, por malas praxis gerenciales con el tiempo puede perder valor o desaparecer, y aquí entramos nosotros. Nuestra labor es identificar y evitar “status quo cómodo” que pongan en riesgo financiero y jurídico su patrimonio. Para ello, ejecutamos mecanismos de mejores prácticas entre Gobierno Corporativo y Finanzas.

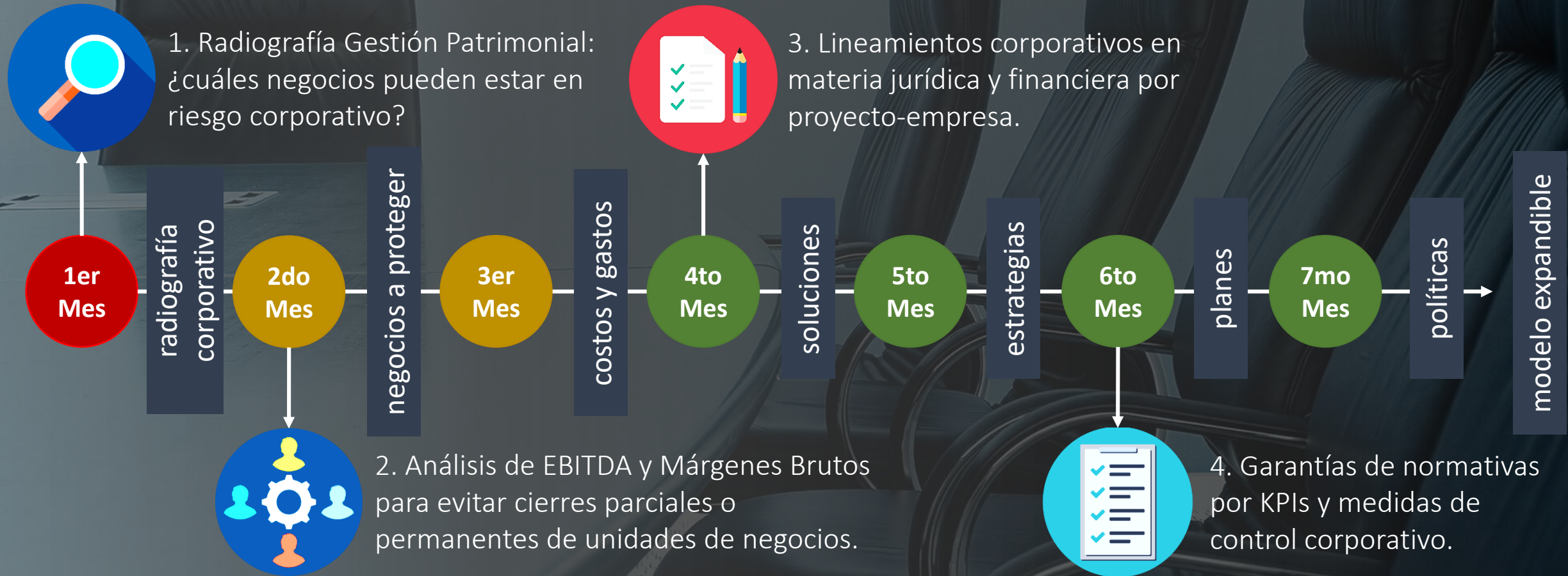
Les ajustamos dos métodos gerenciales propios y registrados en EE.UU.: el primero es nuestra “**Radiografía Corporativa Patrimonial**”[®] cuyo resultado trimestral orientará a sus gerencias a aplicar cada mes nuestro método dos: “**Dinamizador de Patrimonio Empresarial**”[®], para así:

1. hacer escalable el EBITDA en el tiempo (*metas financieras versus presupuesto*); para luego
2. maximizar activos y recursos (*gobernanza y productividad*); y de esta manera,
3. incrementar el patrimonio (*protegiéndolo mientras aumenta*).

La diferencia con otras firmas es que su fee mensual lo aplica con nuestro equipo para alinearle estratégicamente finanzas y derecho corporativo en sus gestiones patrimoniales, lo que resultará en evitar malas praxis gerenciales.

¿Cómo evitaremos riesgos en su Patrimonio?

Garantías para Dinamizar su Patrimonio



El valor para que **ajustemos mecanismos de nuestra Gerencia Patrimonial** hasta 3 Empresas es US\$ 2,100.00 netos mensuales por 1 año.

Evitamos “Malas Praxis” durante la gestión patrimonial de sus negocios

Mensualmente

Malas Praxis:

Para que las Juntas Directivas tomen las decisiones correctas necesitan contar con los reportes adecuados a su core business. ¿Tiene la seguridad de que sus gerencias le desarrollan 100% los reportes que sus negocios necesitan para proteger y dinamizar su patrimonio?

Muchos reportes gerenciales no cuentan con las estructuras correctas de análisis ni de inteligencia de negocios:

- 1. Ventas corporativas mal analizadas:** Informes mal estructurados: *a.* por unidad de negocio; *b.* líneas de productos por peso ventas; *c.* clientes, unidades de negocios y líneas de productos no clasificados por segmento de mercados y su peso de participación; *d.* estacionalidad o temporadas ventas; otros tipos de reportes con inteligencia de negocios.
- 2. Costos y gastos mal analizados o mal dirigidos en temporadas de ventas:** Informes de costos mensuales mal calculados y sin reflejar reportes gerenciales que alerten altos costos versus bajas ventas que impacta directamente la cadena de valor, aumentan los gastos operativos e impacta negativo en flujo de caja. A veces la fuga de capital de trabajo no se encuentra en inventarios estancados y altas deudas con proveedores, sino en unidades de negocios que no son rentables por no costear eficazmente sus operaciones y a esto se le suma un marketing mal dirigido.
- 3. Puntos de equilibrio por unidad de negocio y escalabilidad:** ausencia de medir desempeño de gerencias por Kpi, entre otros varios reportes técnicos-estratégicos que deberían contar.
- 4. Otros tipos de malas praxis:** cuotas de poder entre gerencias, no compartir información clave (centralización data), preferencia gerencial, hablar mal del otro gerente, celos profesionales, otros temas por falta de diagnósticos y KPIs.

Gestión Patrimonial no eficazmente regulada: No siempre la información presentada por gerentes a Junta Directiva representa el mix de la dinámica del giro del negocio, presentando informes de interpretación general pero no con inteligencia de negocios; y ahí entramos nosotros: apoyar a identificar el mix de información correcta que impacta al patrimonio para hacerlo escalable en el tiempo.

Kmart, una vez poderoso minorista, fue superado por Target y Wal-Mart al no lograr dejar de lado sus viejos prejuicios acerca de los precios, la calidad de los productos, la ubicación de las tiendas, etc. Esto trajo el cierre de tiendas y la bancarrota.

¿Patrimonio en riesgo?

¿Seguir Inyectando Capital de Trabajo?

Patrimonio Disminuido

CxC incobrables
CxP aumentando

Inventarios estancados

Alto gasto en marketing mal dirigido

Activando nuestra Gerencia Patrimonial

Identificando Mala Praxis Gerencial

Vs.

Activando Eficacia como Praxis Gerencial



Registros *ineficientes* en CRM, ERP, otros



Gerencias *acostumbradas* a sólo presentar resultados



Informes *insuficientes*



Registros *eficientes* en CRM, ERP, otros



Gerencias *fortalecidas* con inteligencia de negocios



Informes *eficientes*

Ejemplo de nuestra *Radiografía Corporativa Patrimonial*®

Trimestralmente

Análisis Gerencial para Empresas del Sector Producción

	Mejor/Peor	Costos sobre		¿Control?	2020											
	MES	Ventas	Costos	Ventas	Meses	Clientes	Ticket	Compras	Productos	Ventas netas	Utilidades/Ventas	%/Ut	Gastos Totales	%	Utilidades Netas	
Enero	4	35.92%	9.0%	8.8%	Enero	12,621	\$58.86	\$ 266,849.79	55,514	\$ 742,857.14	\$ 476,007.35	8.7%	\$ 449,840.73	60.6%	\$26,166.62 3.52%	
Febrero	2	41.89%	9.2%	7.7%	Febrero	12,690	\$51.22	\$ 272,288.62	55,817	\$ 650,000.00	\$ 377,711.38	6.9%	\$ 409,927.40	63.1%	\$32,216.01 -4.96%	
Marzo	1	42.46%	6.7%	5.5%	Marzo	13,938	\$33.31	\$ 197,137.44	61,308	\$ 464,285.71	\$ 267,148.27	4.9%	\$ 281,557.99	60.6%	\$14,409.72 -3.10%	
Abril	3	38.03%	7.2%	6.6%	Abril	15,127	\$36.83	\$ 211,907.13	66,534	\$ 557,142.86	\$ 345,235.72	6.3%	\$ 343,219.87	61.6%	\$2,015.85 0.36%	
Mayo	1	32.26%	7.1%	7.7%	Mayo	15,909	\$40.86	\$ 209,708.26	69,974	\$ 650,000.00	\$ 440,291.74	8.0%	\$ 435,713.02	67.0%	\$4,578.72 0.70%	
Junio	4	37.57%	5.9%	5.5%	Junio	15,949	\$29.11	\$ 174,421.33	70,153	\$ 464,285.71	\$ 289,864.39	5.3%	\$ 297,758.88	64.1%	\$7,894.49 -1.70%	
Julio	3	33.06%	8.3%	8.8%	Julio	17,368	\$42.77	\$ 245,600.78	76,393	\$ 742,857.14	\$ 497,256.37	9.1%	\$ 469,411.68	63.2%	\$27,844.69 3.75%	
Agosto	4	34.20%	9.7%	9.9%	Agosto	16,980	\$49.22	\$ 285,839.97	74,688	\$ 835,714.29	\$ 549,874.32	10.0%	\$ 571,284.71	68.4%	\$21,410.39 -2.56%	
Septiembre	3	35.37%	7.8%	7.7%	Septiembre	15,235	\$42.66	\$ 229,934.09	67,012	\$ 650,000.00	\$ 420,065.91	7.6%	\$ 472,962.67	72.8%	\$52,896.76 -8.14%	
Octubre	1	29.09%	8.2%	9.9%	Octubre	15,858	\$52.70	\$ 243,094.72	69,750	\$ 835,714.29	\$ 592,619.56	10.8%	\$ 574,960.67	68.8%	\$17,658.89 2.11%	
Noviembre	2	33.93%	10.7%	11.0%	Noviembre	15,774	\$58.87	\$ 315,028.37	69,380	\$ 928,571.43	\$ 613,543.06	11.2%	\$ 678,530.74	73.1%	\$64,987.68 -7.00%	
Diciembre	2	32.73%	10.3%	11.0%	Diciembre	17,108	\$54.28	\$ 303,921.59	75,250	\$ 928,571.43	\$ 624,649.84	11.4%	\$ 573,227.15	61.7%	\$51,422.69 5.54%	
		35.31%	100%	100%	Totales	184,557	\$45.79	\$2,955,732.09	811,773	\$8,450,000.00	\$ 5,494,267.91	100%	\$5,558,395.50	65.8%	\$64,127.59 -0.76%	

Marketing:
No existe un plan de mercadeo que alinee ventas con producción.

Producción:
No existe metas claras entre administración (compras) y producción.

Ventas/MB:
Claramente hay un divorcio entre departamentos de ventas y producción.

Administración:
Parece que esta área solamente se dedica a registrar más no analizar. Descontrol de los gastos.

Patrimonio:
En riesgo. Se arrastrarán utilidades negativas para siguiente año.

Pareciera una estacionalidad de ventas según demanda “normal” del mercado, pero la realidad es mala praxis gerencial.

Pareciera una estacionalidad de ventas según demanda "normal" del mercado, pero la realidad es mala praxis gerencial.

Muchos empresarios consideran que sus estados financieros con varios meses de pérdidas y otros de ganancias son "normales como cualquier empresa", empero sólo un diagnóstico frío y calculado revelará si las pérdidas son por baja demanda del mercado por tema crisis económica actual o por mala praxis gerencial. Esto determinará parte del estatus actual de su patrimonio.

Ejemplo de nuestro Dinamizador de Patrimonio Empresarial®

Mensualmente

Muchas empresas no presentan análisis EBITDA por unidad de negocios para redirigir la oferta demanda con inteligencia de negocios

Comportamientos por Tipo de Unidades de Negocios de la Empresa

Tipo de Unidad	Ingresos Operacionales		Costos Operacionales		MB Utilidad Bruta		Gastos Operacionales		EBITDA
Unidad Negocio A	55%	\$ 357,500.00	65%	\$ 232,375.00	35%	\$ 125,125.00	25%	\$ 89,375.00	\$35,750.00 10%
Unidad Negocio B	20%	\$ 130,000.00	75%	\$ 97,500.00	25%	\$ 32,500.00	40%	\$ 52,000.00	\$19,500.00 -15%
Unidad Negocio C	13%	\$ 84,500.00	55%	\$ 46,475.00	45%	\$ 38,025.00	50%	\$ 42,250.00	\$4,225.00 -5%
Unidad Negocio D	8%	\$ 52,000.00	45%	\$ 23,400.00	55%	\$ 28,600.00	40%	\$ 20,800.00	\$7,800.00 15%
Unidad Negocio E	4%	\$ 26,000.00	50%	\$ 13,000.00	50%	\$ 13,000.00	35%	\$ 9,100.00	\$3,900.00 15%
Empresa	100%	\$ 650,000.00			37%	\$ 237,250.00		\$ 23,725.00	4%

El efecto domino y bola de nieve de muchas empresas explica el por qué sus análisis gerenciales quedan cortos ya que no manejan sus ingresos por portafolios corporativos o bien por unidades de negocios que les permite visualizar con mayor precisión el comportamiento por segmento de mercado, y el impacto que los mismos tienen sobre el flujo de caja a través del comportamiento de sus costos operativos-proveedores.

Comprender la dinámica del negocio desde la perspectiva de Core Business (lo puro del negocio) y sus derivados (giro del negocio) y así generar una mayor empatía en la cadena de valor de la empresa. De igual forma, la empresa podrá construir una economía de escala más precisa al identificar cuáles proveedores críticos por clase A, B y C se deben negociar constantemente como parte de la visión de aumento EBITDA.

Construimos nuevos informes y ajustamos los existentes a la medida del core business de sus negocios.

Ejemplo de nuestro *Dinamizador de Patrimonio Empresarial*®

Trimestralmente

Esto no es rentabilidad: Patrimonio en Riesgo por Malas Proyecciones en EBITDA debajo del 20% y Utilidad Neta debajo del 5%

Estacionalidad de las Ventas por Unidad de Negocios para Repensar la Segmentación de Mercados

Posición Mes	8	7	5	6	7	5	8	9	7	9	10	10
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Unidad Negocio A	\$ 408,571.43	\$ 357,500.00	\$ 255,357.14	\$ 306,428.57	\$ 357,500.00	\$ 255,357.14	\$ 408,571.43	\$ 459,642.86	\$ 357,500.00	\$ 459,642.86	\$ 510,714.29	\$ 510,714.29
Unidad Negocio B	\$ 148,571.43	\$ 130,000.00	\$ 92,857.14	\$ 111,428.57	\$ 130,000.00	\$ 92,857.14	\$ 148,571.43	\$ 167,142.86	\$ 130,000.00	\$ 167,142.86	\$ 185,714.29	\$ 185,714.29
Unidad Negocio C	\$ 96,571.43	\$ 84,500.00	\$ 60,357.14	\$ 72,428.57	\$ 84,500.00	\$ 60,357.14	\$ 96,571.43	\$ 108,642.86	\$ 84,500.00	\$ 108,642.86	\$ 120,714.29	\$ 120,714.29
Unidad Negocio D	\$ 59,428.57	\$ 52,000.00	\$ 37,142.86	\$ 44,571.43	\$ 52,000.00	\$ 37,142.86	\$ 59,428.57	\$ 66,857.14	\$ 52,000.00	\$ 66,857.14	\$ 74,285.71	\$ 74,285.71
Unidad Negocio E	\$ 29,714.29	\$ 26,000.00	\$ 18,571.43	\$ 22,285.71	\$ 26,000.00	\$ 18,571.43	\$ 29,714.29	\$ 33,428.57	\$ 26,000.00	\$ 33,428.57	\$ 37,142.86	\$ 37,142.86
Ingresos Brutos	\$ 742,857.14	\$ 650,000.00	\$ 464,285.71	\$ 557,142.86	\$ 650,000.00	\$ 464,285.71	\$ 742,857.14	\$ 835,714.29	\$ 650,000.00	\$ 835,714.29	\$ 928,571.43	\$ 928,571.43

Utilidades Netas por debajo del 5% por mala administración de compras sin tomar en cuenta comportamiento del mercado histórico ni proyectado

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Unidad Negocio A	\$14,391.64	\$17,718.81	\$7,925.35	\$1,108.72	\$2,518.29	\$4,341.97	\$15,314.58	\$11,775.72	\$29,093.22	\$9,712.39	\$35,743.23	\$28,282.48
Unidad Negocio B	\$5,233.32	\$6,443.20	\$2,881.94	\$403.17	\$915.74	\$1,578.90	\$5,568.94	\$4,282.08	\$10,579.35	\$3,531.78	\$12,997.54	\$10,284.54
Unidad Negocio C	\$3,401.66	\$4,188.08	\$1,873.26	\$262.06	\$595.23	\$1,026.28	\$3,619.81	\$2,783.35	\$6,876.58	\$2,295.66	\$8,448.40	\$6,684.95
Unidad Negocio D	\$2,093.33	\$2,577.28	\$1,152.78	\$161.27	\$366.30	\$631.56	\$2,227.58	\$1,712.83	\$4,231.74	\$1,412.71	\$5,199.01	\$4,113.82
Unidad Negocio E	\$1,046.66	\$1,288.64	\$576.39	\$80.63	\$183.15	\$315.78	\$1,113.79	\$856.42	\$2,115.87	\$706.36	\$2,599.51	\$2,056.91
Utilidad Neta	\$26,166.62	\$32,216.01	\$14,409.72	\$2,015.85	\$4,578.72	\$7,894.49	\$27,844.69	\$21,410.39	\$52,896.76	\$17,658.89	\$64,987.68	\$51,422.69
Costos + Gastos %	96.48%	104.96%	103.10%	99.64%	99.30%	101.70%	96.25%	102.56%	108.14%	97.89%	107.00%	94.46%
Utilidad Neta %	3.52%	-4.96%	-3.10%	0.36%	0.70%	-1.70%	3.75%	-2.56%	-8.14%	2.11%	-7.00%	5.54%
Utilidad Neta < 5%	Ineficiente	Ineficiente	Ineficiente	Ineficiente	Ineficiente	Ineficiente	Ineficiente	Ineficiente	Ineficiente	Ineficiente	Ineficiente	Eficiente

Comportamiento Gerencial Anual:

Ineficiente toma de decisiones gerenciales entre departamentos. No hay contribución entre las áreas para maximizar el valor de activos en procesos de producción y ventas con el capital humano entre departamentos, porque no tienen claras las metas corporativas de ingresos, costos, EBITDA y Utilidades Netas mínimas por mes.

Lista de Soluciones “*Financieras*” de nuestra Gerencia Patrimonial

Mensualmente

Propuesta de valor:

Identificar cuáles de sus negocios son sostenibles y cuáles rentables para maximizar EBITDA y así balancear sus recursos, empoderando jurídica y financieramente su cadena de valor y stakeholders.



Informes para dinamizar negocios. Son 3 tipos: Sostenibilidad, Rentabilidad y Escalabilidad

1. **Análisis ventas corporativas:** por unidad de negocio, cantidades por línea de productos o servicios, por tipo de clientes y/o segmentos de mercado, tickets promedio, punto de ventas, entre otras características de análisis necesarios.
2. **Análisis costos a controlar:** por unidad de negocio, por línea de productos o servicios, entre otras características de análisis.
3. **HITS corporativos:** estructuras 80/20 subdividido para mejorar campañas de marketing y cantidades productos o servicios a vender.
4. **Inteligencia CxC/CxP y Flujos-Caja:** reclasificación de cuentas críticas por cobrar y por pagar para sus períodos correspondientes.
5. **Ingresos netos comparativos:** balancear si ingresos bajos contribuyen o no al flujo de caja y su comportamiento en mercados.
6. **Utilidades brutas comparativas:** balancear si utilidades brutas bajas contribuyen o no al EBITDA velando por nuevos procesos.
7. **Estacionalidad de las ventas y reflejo de hits corporativos:** análisis del comportamiento del mercado estacionario y su impacto en flujos y estados financieros para aumentar EBITDA y Patrimonio.
8. **Puntos de equilibrio por unidad de negocio y escalabilidad:** generación de Kpi Gerenciales para evitar malas praxis.
9. **Kpi por unidad de negocio versus productividad corporativa:** desarrollo de Kpi Corporativos para escalabilidad EBITDA.

Costo Mensual: su empresa contará con un nuevo Departamento de Gestión Patrimonial

Pagará el valor entre 15% a 20% de un gerente financiero por mes durante un año de contrato. Obtendrá un equipo de 3 especialistas: 1 en administración de portafolios y patrimonio, 1 en derecho corporativo y 1 Big Data Analytics.

Lista de Soluciones “Jurídica Corporativa” de nuestra Gerencia Patrimonial Mensualmente

Propuesta de valor:

Identificar cuáles de sus negocios son sostenibles y cuáles rentables para maximizar EBITDA y así balancear sus recursos, empoderando jurídicamente su cadena de valor y stakeholders.

Dos momentos de desarrollo: **primer trimestre**: ordenanza corporativa (*due dilligence corporativo*); **trimestres restantes** se empodera a juntas directivas con nuevas normas financieras y jurídicas de gobernanza corporativa.

1. **Familia y Socios versus Control del Negocio**: manejar-mejorar KPIs empresariales claves para medir escalabilidad del patrimonio.
2. **Órganos del Gobierno Corporativo**: empoderar roles de socios en Junta Directiva con nuevos KPIs patrimoniales.
3. **Eficiencia y éxito de las Juntas Directivas**: asesorar de forma jurídico-corporativo sobre desarrollo de proyectos de inversión.
4. **Protocolos Familiar y Empresarial**: protocolizar-alinear acciones de gobernanza corporativa con operatividad de sus negocios.
 - a) **Gobierno Corporativo**: aplicado de forma financiera y jurídica en reuniones para el manejo de toma de decisiones.
 - b) **Relación entre Junta Directiva y la administración**: ejecutado en ejercicio de bajar orientaciones a gerencias.
 - c) **Evaluación trimestral de gerencias**: balance entre liderazgo del gerente versus resultados gerenciales.
5. **Plan de Sucesión**: Análisis sobre casos de socios que administran proyectos y delegarán en alguien más.
6. **Plan de Especialización de Proyectos**: negocios nacientes en prueba piloto y su transición a unidad de negocio.
7. **Rentabilidad de negocios y sus impactos jurídicos patrimonial**: aplicación de radiografías financieras y due diligence.

Costo Mensual: su empresa contará con un nuevo Departamento de Gestión Patrimonial

Pagará el valor entre 15% a 20% de un gerente financiero por mes durante un año de contrato. Obtendrá un equipo de 3 especialistas: 1 en administración de portafolios y patrimonio, 1 en derecho corporativo y 1 Big Data Analytics.



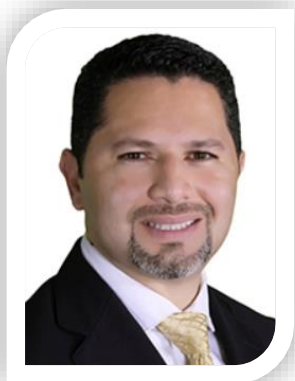
Astrid C. Montealegre, EE.UU.

Fundadora BD & Senior Partners.
Con título Doctor Juris y Máster en Derecho Internacional ha asesorado en varias áreas corporativas, RSE, Consultoría Legal a firmas de prestigio y directora programas RSE.



Nathaly Rodríguez, Costa Rica y Centroamérica

Fundadora Práva Legal.
Máster notariado y Litigante Corporativa.
Especialista en buenas prácticas jurídicas para grupos empresariales. Consultora de empresas y firmas de prestigio.



Benito Zelaya, Honduras y Centroamérica

Doctorado en Derecho Tributario y Mercantil.
Ejercicio enfocado en derecho corporativo.
Asesor de empresas nacionales e internacionales en proyectos de alta infraestructura económica.



Walter Reñasco, Costa Rica y Latinoamérica

Fundador BD & Senior Partners.
MBA y Máster en Finanzas, se especializa como desarrollador de negocios, innovación, proyectos de inversión, de expansión y finanzas. Coach gerencial y empresarial.



Víctor Borrell, Honduras y Centroamérica

Fundador Borrell & Asociados.
Servicios Profesionales de Consultoría Financiera y Auditoría. Contador Interamericano Certificado en NIIF. Máster en Finanzas. Asesor de varias Juntas Directivas.



Joaquin Morales Schoneke, EE.UU.

Certificado Analista Financiero del Instituto CFA de Estados Unidos. Especialista en desarrollo web y marketing automatizado para dinamizar negocios de clientes en mercados internacionales.

Proyectos que colaboramos en LATAM

Proyectos de
administración de
portafolios
Proyectos en LATAM: 23

Proyectos de
expansión de
portafolios
Proyectos en LATAM: 16

Empresas que
buscan socios
LATAM: **240**
México: 23
C.A.: 157
Suramérica: 60

Empresas que
buscan aliados
LATAM: **64**
México: 5
C.A.: 42
Suramérica: 17



SENIOR PARTNERS
WEALTH MANAGEMENT & GOVERNANCE ADVISORS

www.bdseniorpartners.com

Contacto:

Walter A. Reñasco
wrenasco@winpartnersgroup.com

Contacto:

Astrid C. Montealegre
acmontealegre@bdseniorpartners.com