Nuevo calendario: antes de Senda y después de Senda.

Como a. C. y d. C., hay un tiempo antes de Senda. Seis casos de la trayectoria de Austreberto y lo que significan para tu camino a México.

a. S.

Entrada al mercado

SITUACIÓN

Un fabricante industrial estadounidense quería producir en México y necesitaba sitio, equipo y una operación que funcionara.

QUÉ HIZO

Dirigió la entrada al mercado y el arranque de operaciones en Nuevo León.

RESULTADO

De la elección del sitio a la operación, en una sola mano.

PARA TU ENTRADA A MÉXICO

Sitio, permisos, personal, arranque: conocemos ese camino, paso a paso.

a. S.

Expansión

SITUACIÓN

Una plataforma logística financiaba con su negocio en México la expansión a Brasil. Los centros tenían que operar antes de que llegara el volumen.

QUÉ HIZO

Calculó costos unitarios y utilización por centro, revisó necesidad de liquidez y financiamiento.

RESULTADO

Calculó un hueco de liquidez de al menos 4 millones de reales antes de que apareciera. Recomendó refinanciar de 15 a 18 % de interés a una tasa objetivo de 10 a 12 %, con deuda en la moneda de los ingresos.

PARA TU ENTRADA A MÉXICO

Tu negocio en Europa financia México. Cuánto tiempo y a qué costo, lo calculamos antes.

a. S.

M&A

SITUACIÓN

Un inversionista evaluaba una empresa de logística con IA que operaba en 24 países. Después, un proveedor de pagos enfrentó una desinversión y un joint venture.

QUÉ HIZO

Due diligence en seis semanas con modelos financieros listos para inversionistas. Luego, la gobernanza financiera de la desinversión.

RESULTADO

Una adquisición de 130 millones de dólares lista para decidir. 5 líneas de negocio transferidas sin interrumpir la operación.

PARA TU ENTRADA A MÉXICO

Socio, compra o joint venture en México: revisamos los números antes de que firmes.

a. S.

Precios

SITUACIÓN

Nuevas reglas de Banxico sobre comisiones de intercambio presionaban el margen de una unidad de negocio de 170 millones de dólares en ventas.

QUÉ HIZO

Modeló el impacto, realineó precios con grandes clientes y armó un programa de precios para más de 160 vendedores.

RESULTADO

Compensó 4.3 millones de dólares de riesgo al año.

PARA TU ENTRADA A MÉXICO

La regulación mexicana puede mover tu margen de un día para otro. Conocemos las palancas.

a. S.

Reestructura

SITUACIÓN

Una empresa de logística en frío de 16 millones de dólares en Estados Unidos entró en crisis de liquidez y en un Chapter 11.

QUÉ HIZO

Dirigió las finanzas durante el proceso, con pronóstico de caja de alta frecuencia y planes de pago negociados con proveedores.

RESULTADO

Días de cobranza de 45 a 10. 400,000 dólares de ingresos no facturados recuperados al año.

PARA TU ENTRADA A MÉXICO

En una expansión, la liquidez es el cuello de botella, no la idea. La planeamos con precisión.

a. S.

Escalamiento

SITUACIÓN

Una plataforma logística con IA se expandió a México, Brasil y Canadá.

QUÉ HIZO

Construyó la estructura financiera para la entrada y estandarizó la asignación de costos en 3 mercados y más de 500 contratistas.

RESULTADO

Sostuvo un crecimiento de 200 % en personal. Por primera vez, margen bruto por país.

PARA TU ENTRADA A MÉXICO

Crecer en México exige números por país, desde el primer día.

d. S.: después de Senda

Todo esto ahora para tu camino a México: curva de arranque, liquidez y financiamiento, calculados antes de que inviertas. El primer paso es un cafecito, 30 minutos, sin costo.

Senda acompaña a empresas industriales medianas de Alemania, Austria y Suiza en su camino a México. Manos a la obra, no solo consejos.

Austreberto De Gyves García · Janek Metz
senda-mexico.com

Der Weg, bereits begangen.