

# ASESORAMIENTO FINANCIERO

ENTREVISTA CON JOSEMARÍA TORRENS, SOCIO DE DIAGONAL CORPORATE FINANCE



## “Cuando una compañía detecta problemas financieros debe acudir a un asesor especializado e independiente”

En el primer semestre de 2011, Diagonal Corporate Finance (DCF) ha registrado un incremento del 7% en operaciones de M&A. Esto se debe básicamente al hecho de que las compañías internacionales con liquidez están intentando crecer mediante adquisiciones, sobre todo en el extranjero.

### En qué situación se encuentra el mercado de M&A en España?

DCF es una consultoría especializada en venta de empresas nacionales a compañías extranjeras. En la actualidad, es muy difícil que el comprador de una empresa española sea también del propio país. Una compañía que ya tiene un negocio en España difícilmente optará por incrementar el volumen de negocio en un país que está pasando una crisis que probablemente durará tiempo. Una compañía extranjera sí que está dispuesta a pagar una prima para entrar en un país donde no tiene presencia.

### ¿Cómo influye la situación económica actual de crisis a la hora de plantearse la venta de una empresa?

Los empresarios deberían anticiparse a una problemática financiera importante para evitar que su empresa entrara en situación de concurso. Cuando se detectan problemas financieros lo primero que hay que hacer es acudir a un consultor especializado que le ayude en la refinanciación (si aún es posible), en la búsqueda de capital o la venta de activos o de la propia compañía. La última solución es ir a concurso, porque del juzgado sólo salen el 3% de las compañías. En DCF hemos conseguido vender activos de compañías en situación

pre-concursal a un precio muy bueno. En los concursos los precios son de derribo.

**¿Qué supone para una empresa que inicia un proceso de venta contar con los servicios de una oficina de M&A?** La búsqueda de consultores profesionales especializados, a poder ser independientes, permite conseguir un asesoramiento objetivo y eficaz. Esto supone además que el gestor-propietario pueda dedicarse durante el proceso de venta a la gestión de la compañía. En este momento es más importante que nunca, puesto que la valoración o precio final en la transacción dependerá de la situación económico-financiera de la empresa.

Además, la gestión de un experto suele traducirse en la venta de la compañía en mejores condiciones económicas. También es muy probable que dicho profesional llegue a más compradores potenciales, porque no siempre el mejor comprador es un competidor.

### Desde DCF, ¿cuáles son las fases en las que asesoran a sus clientes en una operación?

Acompañamos al vendedor en un largo proceso que puede durar entre seis meses y un año. La primera fase es definir la estrategia: analizar la operación,

DCF es una consultoría especializada en venta de empresas nacionales a compañías extranjeras

estudiar qué negocios vamos a vender, cómo vamos a plantear la operación y a qué tipo de inversores nos dirigimos (industriales, financieros, fondos de restructuración, compañías nacionales, internacionales...)

La segunda etapa es la elaboración del memorándum de venta, el informe de la compañía que se entrega a las empresas que han demostrado interés en el análisis de la operación. Si este memorándum encaja con la estrategia adquisitiva del comprador se pasa a un posterior contacto para instrumentar una posible operación.

Entonces se inicia el proceso de negociación, en el que se fija un preacuerdo y se firma la carta de intenciones. Después se procede a la *due diligence*, o revisión de los datos por parte del comprador, para luego firmar ya un contrato definitivo. ■

www.diagonalf.com

## Orus Energía elabora planes de asesoramiento en eficiencia energética

La compañía eléctrica Orus Energía, que basa su filosofía en escuchar al cliente, ha analizado los usos de consumo de electricidad en las pequeñas y medianas empresas y propone varias opciones para conseguir reducirlo.

Gracias al asesoramiento de Orus Energía, las pymes pueden llegar a ahorrar entre un 5 y un 12% en la factura mensual de la luz. La primera medida que propone la eléctrica es intentar reducir la energía residual, es decir, desenchufar o desconectar todos aquellos

aparatos que no están siendo utilizados. Por ejemplo, Orus está llevando a cabo un proyecto de eficiencia energética en el PGA Golf Catalunya (en Caldes de Malavella). En este caso se ha conseguido reducir el coste cargando la batería de los *buggy* en horario de tarifa reducida.



Continúa en la página siguiente

## OCASIÓN INVERSOR

Planta Fotovoltaica con  
**ALTA RENTABILIDAD**  
**TIR 12,5%**

a 25 años

\*Actualizada a RD 14/2010  
de 23 de Diciembre\*

Sólo INVERSORES  
DIRECTOS  
**TEL. 630 016 822**

ENTREVISTA CON RAFAEL SAMBOLA, DIRECTOR DEL MÁSTER DE DIRECCIÓN FINANCIERA DE EADA

## “En estos tiempos, el área financiera es vital en la dirección de las empresas”

Durante 2010, las empresas españolas mejoraron su rentabilidad, aunque no lo suficiente como para generar empleo. La buena noticia es que hay un cambio de actitud en el empresariado español: las miras ya no se centran en recortar gastos, sino en cimentar los fundamentos del negocio -inversión en equipo productivo, exportación, refuerzo de la actividad comercial-. Estas conclusiones se extraen del Tercer Termómetro Financiero de la Empresa Española, un estudio reciente realizado por EADA y ASSET (Asociación Española de Financieros y Tesoreros de Empresa). Se trata de una encuesta realizada a más de 300 directores financieros de toda España, al frente de la cual ha estado Rafael Sambola, director del Máster de Dirección Financiera de EADA.

### • Cuáles son las principales dificultades financieras que está teniendo la empresa española hoy?

Hay dos factores clave que están incidiendo de forma negativa: primero, la pérdida de rentabilidad, que es una de las más bajas de estas dos últimas décadas. Esta pérdida se debe a la disminución de las ventas, la bajada de márgenes, el aumento de la morosidad y el incremento de los plazos de cobro. En segundo lugar, están las dificultades de obtener financiación bancaria para cubrir las necesidades de tesorería.

### -¿Qué se necesita para que la recuperación de la rentabilidad siga al alza?



Por un lado, la mejora de las ventas obtenidas en el mercado internacional, puesto que el nacional está muy debilitado por el bajo nivel de demanda interna. En segundo lugar, es de gran importancia el incremento de la productividad y

la innovación, aspectos clave para iniciar con éxito el proceso de internacionalización. Su puesta en marcha permitirá la mejora de los principales indicadores económicos, contribuyendo a generar valor y empleo.

“Los datos de nuestro estudio demuestran que la exportación es el camino obligado para que la empresa española recupere la rentabilidad”

### -¿Cuál ha sido durante la crisis el papel de los directores financieros en España?

La función financiera ha cobrado una creciente importancia en estos últimos años en los órganos de dirección de una empresa, hasta convertirse en un área vital para las compañías. Paulatinamente, el rol del director financiero ha ido abarcando más funciones, aunque su prioridad se ha centrado en la negociación bancaria, la obtención de financiación y el control de la posición diaria de la tesorería. Pocas habilidades son más necesarias para la viabilidad de una empresa que la correcta administración de sus flujos de fondos. En paralelo, el director financiero debe compaginar estas funciones con las iniciativas de creación de valor en la organización impulsando programas de



mejora de rentabilidad y eficiencia de las diferentes áreas.

### - ¿Es la exportación el camino obligado para volver a poner a las empresas españolas en la senda de la rentabilidad?

Sin duda, y así lo demuestra el estudio realizado conjuntamente entre EADA y ASSET. Actualmente, las empresas españolas exportadoras, un 49,5% del total, están obteniendo una rentabilidad económica de aproximadamente un 2% por encima de aquellas empresas que centran su actividad exclusivamente en el mercado nacional.

Y el dato positivo es que un 65% de las empresas exportadoras consideran que durante este año incrementarían sus ingresos en más de un 10,2% respecto a 2010. Por el contrario, las empresas centradas exclusivamente en el mercado nacional únicamente prevén mejorar su facturación en un 3% de media. Creo que los datos demuestran con elocuencia que la exportación es el camino obligado para que la empresa española recupere rentabilidad y competitividad. ■

www.eada.edu

Viene de la página anterior

Orus Energía cuenta con programadores horarios que desplazan el consumo de una forma automática a los periodos donde el coste energético es inferior. El usuario puede programar qué aparatos quiere que dejen de funcionar y a partir de qué hora, eliminando así un sobre coste importante de energía.

### CONTROL DE VATIOS Y COSTES

Otro de los sistemas que recomienda Orus Energía es la utilización de monitores de consumo eléctrico. Gracias a estos aparatos se puede ahorrar en electricidad, puesto que permiten conocer consumos y costes en el mismo momento en que se están produciendo. Los monitorizadores de energía indican el consumo máximo y por tanto se puede saber si

la potencia contratada es o no excesiva.

**La compañía propone medidas a las pymes para ahorrar hasta un 12 % en electricidad**

La compañía eléctrica realiza para cada cliente un estudio personalizado de los usos y las necesidades de consumo de energía eléctrica y a partir de ahí se lleva a cabo un plan de eficiencia energética, que no sólo se traduce en un ahorro en la factura sino también en un ahorro de energía.

www.orusenergia.com

### Orus Energía inicia la comercialización de gas

El pasado mes de junio, Orus Energía diversificó su negocio con el comienzo de la comercialización de gas. La inversión de la empresa en esta nueva línea de negocio asciende a 1.5 millones de euros.

Mensualmente se produce un incremento de unos 1.200 clientes, que corresponden a la comercialización de energía eléctrica y se espera que con la nueva línea dedicada al gas se aumente unos 400 clientes más al mes.

Estos datos son un reflejo del proceso de expansión en el que está inmerso Orus Energía. De hecho, en el primer cuatrimestre del 2011 ha facturado un 15% más que en todo el año pasado. Si bien en 2010 obtuvo una facturación de 3.186.797 euros, en los cuatro primeros meses de este año ha sobrepasado ya esta cifra en un 15,59%.

## Portic Entidades Financieras

Por Chelo Otero, Directora Comercial de Portic

PORTIC Barcelona, empresa que gestiona la plataforma de comercio electrónico del Puerto de Barcelona, incorpora en su oferta de servicios telemáticos un novedoso servicio de e-Commerce que tiene como fin optimizar el proceso de solicitud de gastos, factura, pagos y liberación de la documentación. Este novedoso servicio se ha diseñado en colaboración con Banc Sabadell y “la Caixa” para dar respuesta a uno de los procesos administrativos asociados al transporte con mayor carga de trabajo.

Portic Entidades Financieras ofrece a la empresa contratante (cliente) y contratada (proveedor) ponerse de acuerdo y cotejar los gastos de los servicios contratados. En la mayoría de los casos, las empresas utilizan el correo electrónico como herramienta básica, el cual puede acarrear problemas de gestión a la larga, tales como múltiples versiones del correo, diferentes interlocutores, pérdidas de información, etc. Portic ha estandarizado el proceso de solicitud y respuesta para el caso concreto de los gastos entre transitarios (clientes) y navieras (proveedores), y a través de las aplicaciones de gestión Portic Forwarding y Portic Consignatario, vincula todas las solicitudes y

respuestas en la misma aplicación de gestión del transporte.

Una vez contrastados los gastos asociados al transporte, la naviera emite una factura electrónica. El sistema ofrece diferentes opciones para la factura, pudiendo ser factura pro-forma o normal, con o sin fichero adjunto, con firma digital o delegada. En cualquier situación, la factura electrónica cumplirá con todas las exigencias de la Agencia Tributaria Española. El servicio de factura electrónica se realiza en base a alguna de las plataformas de factura electrónica (Banc Sabadell o “la Caixa”) que la naviera o proveedor deberá contratar de manera particular. La empresa contratante acepta o rechaza la factura y puede ordenar pagos, confirmando

o generar ficheros (remesas) para enviar a otro banco si así lo desea. La naviera conoce el estado de la factura y los pagos a través de los mensajes electrónicos que envía la entidad financiera.

### BENEFICIOS

Los beneficios del nuevo servicio son numerosos. Algunos son inherentes a la propia factura electrónica (almacenamiento digital, supresión de papel y envíos, rapidez, mayor seguridad...), pero, en concreto, para cada colectivo aporta grades ventajas.

Para los receptores (transitarios) el sistema permite:

- Automatización del proceso de control de previsiones y facturas.
- No almacenamiento del papel y

- vincular la factura al expediente.
- Facilidades para ordenar el pago electrónico.
- Opción de eConfirming.

Para las navieras, el sistema les ofrece las siguientes ventajas adicionales:

- Automatización de procesos de liberación de documento y seguimiento de la factura.
- Pagos electrónicos y eliminación del talón.
- Reducción de los tiempos por una gestión más eficiente.
- Supresión de impresión en envíos en papel.
- Opción de e-Factoring.

Portic complementa los servicios de facturación electrónica de las entidades financieras con servicios de traducción EDI al formato factura, adecuación de aplicaciones logísticas de sus más de 300 empresas clientes en el Puerto de Barcelona. ■



www.portic.net

ENTREVISTA CON SERGI ESCOLÀ, DIRECTOR DE GESTIÓ VITALICI VIVENDA

# “Ese inmueble que tanto esfuerzo ha costado conseguir a nuestros mayores ahora les permitirá vivir mejor”

Ser mayor de 65 años también tiene sus ventajas, especialmente para los propietarios de un inmueble. En tiempos difíciles como los actuales, son muchos los que deciden aumentar sus ingresos a partir de su inmueble, ya sea con una Hipoteca Inversa o con una Renta Vitalicia Inmobiliaria. En este contexto, Gestió Vitalici Vivenda, empresa pionera en el sector, fundada en 1998 y con sede en Barcelona, está especializada en la licuación patrimonial de personas mayores.

- Y en Gestió Vitalici Vivenda, ¿qué destacarían de la situación actual?

Actualmente, estamos notando un fuerte incremento de personas interesadas en dos productos, que antes eran testimoniales y ahora con la actual situación de crisis es muy frecuente. Por

una parte, interesados en liberarse de una deuda contraída anteriormente, ya que en estos momentos con la restricción del crédito, la banca no les ofrece solución o la ofrecida no es de su agrado. Y, por otra parte, un aumento de personas que quieren vender su

inmueble, muchas veces para ir a una residencia, y ante las dificultades actuales del mercado, acuden a nosotros para resolver su problema.

- En ese contexto, ¿qué retos de futuro persigue Gestió Vitalici Vivenda?

Nuestro principal objetivo ha sido siempre el mejorar la calidad de vida de nuestros mayores, incrementando sus ingresos a partir de su inmueble.

Actualmente, todos los trabajadores de Gestió Vitalici Vivenda somos conscientes que nuestro reto actual es adaptarnos lo mejor posible a los nuevos tiempos, tan difíciles y tan cambiantes, para poder ofrecer las mejores soluciones y cumplir con nuestro objetivo fundacional. ■

www.gvv.es



¿Por qué cree que las personas mayores demandan cada vez más productos como la Renta Vitalicia Inmobiliaria y la Hipoteca Inversa?

Cada vez se llega a la jubilación con mejor salud y más ganas de vivir; además nos estamos volviendo más prácticos, por lo que las personas optan por obtener ingresos extras a partir de su inmueble. Ese inmueble que tanto esfuerzo ha costado conseguir a nuestros mayores ahora les permitirá vivir mejor.

- ¿En qué se diferencian los dos productos?

El producto que comercializamos desde nuestra fundación es la Renta Vitalicia Inmobiliaria. A partir de 2005, con la aparición de la Hipoteca Inversa, la incorporamos a nuestras propuestas como colaboradores de Caixa de Sabadell, hoy UNNIM.

En la Hipoteca Inversa, la entidad financiera concede un crédito al interesado y éste percibe mensualmente una renta de forma temporal o vitalicia. La devolución del crédito corresponderá a los herederos en caso que quieran recuperar la propiedad. La Renta Vitalicia Inmobiliaria, más orientada a la persona mayor, no permite rescate posterior por parte de herederos, si bien la renta que consigue el beneficiario es superior.

- Tradicionalmente, ha habido ciertas reticencias a perder la propiedad. Cierto; sin embargo, existe una corriente creciente en la que se prioriza

“La Renta Vitalicia Inmobiliaria no permite rescate posterior por parte de herederos, si bien la renta que consigue el beneficiario es superior”

legar a los descendientes formación y educación, y no tanto bienes materiales. De todas formas, para aquellos que quieran dejar su piso a sus herederos pueden hacerlo contratando una Hipoteca Inversa, con la cual renuncian a una parte de la renta pero sus herederos tendrán opción a rescatarla.

- ¿Cómo ha afectado al sector la actual situación de crisis?

El importe de las rentas obtenidas en estos productos procede muy directamente del valor de los inmuebles, por lo que es obvio que ha habido ajustes. Después de años de grandes alegrías, hay que reconocer que aquellas sobrevaloraciones inmobiliarias ahora están llegando a valores más sensatos, que ahora estamos asumiendo. Debido a la pérdida de interés por los activos inmobiliarios, varias empresas aparecidas en los últimos años han dejado de operar, e incluso hay entidades bancarias que ya no ofrecen la Hipoteca Inversa.



Ellos ya disfrutan de otra **PENSIÓN**

Si tiene más de 65 años, en Gestió Vitalici Vivenda le ayudamos en la obtención de nuevos ingresos.

## Renta Vitalicia Inmobiliaria

Mantenga el Usufructo Vitalicio y reciba una renta vitalicia.

- Obtenga la mejor renta.
- Con el Usufructo Vitalicio también podrá alquilar.
- Deje de pagar gastos de comunidad e IBI.

Con la colaboración de:



## Otras soluciones:

- Renta Vitalicia Residencial: transmisión de la plena propiedad y percepción de renta vitalicia.
- Vitalicios con pisos alquilados: añada una renta vitalicia o cámbielo por una renta superior.
- Deudas y cargas: Libérese de deudas personales y cargas hipotecarias.

## Hipoteca Inversa

Conserve su propiedad y reciba una renta vitalicia.

- Crédito con garantía hipotecaria
- Opción de rescate por parte de herederos.
- Sin necesidad de vender la propiedad.

Con la colaboración de:



RENTAS VITALICIAS  
PARA UNA MEJOR  
CALIDAD DE VIDA

Para más información:

93 415 22 99

www.gvv.es

Máximo beneficio  
para nuestros mayores



## Gestió Vitalici Vivenda

- Asesoramiento integral
- Explicaciones claras y entendibles
- Cotizaciones gratuitas
- Atención personalizada
- Adaptación a las necesidades
- Máxima garantía.

Desde 1998 al lado de las personas mayores, al lado de Ud.

# Entre las 50 mejores Escuelas de Negocios en Executive Education Programmes



# EADA

Where business people grow

(Ranking Financial Times,  
Executive Education 2011)



## INICIOS PROGRAMAS

### FINANZAS

- **Master Ejecutivo en Dirección Financiera**  
INICIO: 3 de noviembre de 2011
- **Dirección de Control de Gestión**  
INICIO: 11 de noviembre de 2011

### CONTABILIDAD

- **Gestión Financiera**  
INICIO: 15 de noviembre de 2011
- **Gestión Contable y Fiscal de la Empresa**  
INICIO: 15 de octubre de 2011
- **Contabilidad General**  
INICIO: 21 de septiembre de 2011

### ESPECIALIZADOS

- **Finanzas para Directivos no Financieros**  
INICIO: 19 de Octubre de 2011
- **Especialización en Asesoría Fiscal y Tributaria**  
INICIO: 27 de Octubre de 2011

[www.eada.edu](http://www.eada.edu)

Pide asesoramiento personalizado con:

Raquel González, [rgonzalez@eada.edu](mailto:rgonzalez@eada.edu)

tel.: 934520844 (ext. 233)

Acreditaciones de calidad



Ranked by



Business School

The Economist

Sólo 130 Escuelas en todo el mundo poseen estas acreditaciones