Reporte de noticias

Distribuido para **AEC**, el contenido no puede distribuirse sin el consentimiento expreso del dueño de los derechos de autor.

Nombre: Economia3
Audiencia: 23.800
Valor Económico: 2067,00 €
Formato: Digital
Fecha de publicación: 27/11/2023 - 19:28
Enlaces: News To You/Enlace Directo

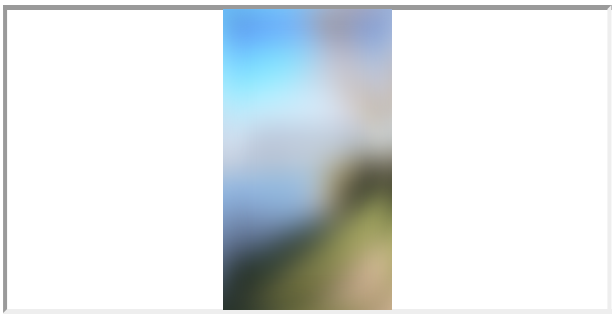
Fotogalería: La importancia de elegir un buen partner estratégico en tu empresa

"Si quieres ir rápido ve solo, si quieres llegar lejos ve acompañado". Bajo este axioma celebramos la mesa de reflexión con el sector de la consultoría.

«Si quieres ir rápido ve solo, si quieres llegar lejos ve acompañado». Bajo este axioma, la socia directora de **Economía 3, Elisa Valero daba la bienvenida a esta mesa de reflexión al sector de la consultoría.**

Un encuentro celebrado en el Club Deportivo Empresarial Alcatí en el que han participado: José Oltra, Socio Áreas Fiscal & Compliance de Swan Partners; Francisco Duato, Socio Partner de ONEtoONE Corporate Finance Group; Roxana Leotescu, CEO de GB Consultores; Vicent Siurana, Socio Director de Operaciones de Herrero & Asociados; Juan Antonio Martí, director comercial de SCV Correduría de Seguros y Rafael Escamilla, Director de Relaciones Externas de IVACE.

Distribuido para **AEC**, el contenido no puede distribuirse sin el consentimiento expreso del dueño de los derechos de autor.



Tal y como ha detallado Elisa Valero: *«necesitamos un tejido empresarial fuerte y que llegue lejos, dejarse acompañar de expertos en diferentes áreas facilita ese objetivo y permite a la empresa centrarse en lo que realmente sabe hacer bien, su core del negocio».*

La socia directora de Economía 3 no solo ha puesto de relieve esa labor de acompañamiento de las empresas de consultoría, sino también la importancia del sector en el tejido empresarial. Por aportar cifras, según datos de la Asociación Española de Empresas de Consultoría, Valero ha detallado que, según el último informe, el sector ocupa a casi 265.000 profesionales y los ingresos en 2022 aumentaron hasta 19.659 millones de euros.

Elisa Valero

José Oltra de Swan Partners ha incidido en la importancia de contar con un partner legal, fiscal y contable que aporte visión global al negocio, analizando la problemática de manera conjunta y con una visión transversal con el resto de las áreas.

«En España hace falta menos regulación y más seguridad jurídica; esta hiperregulación «obliga» al empresario a estar al día en todas las facetas que afectan al negocio, desde el punto

NTY News To You

Distribuido para **AEC**, el contenido no puede distribuirse sin el consentimiento expreso del dueño de los derechos de autor.

de vista mercantil, financiero, tributario… por ello, desde Swan Partners apostamos por ofrecer un asesoramiento trasversal y global. Desde mi especialidad, diré, que toda decisión acaba teniendo su impacto fiscal. Abarcar el asesoramiento de manera conjunta hace que la mesa nunca se quede coja. Os pondré un ejemplo, si negocias un contrato de suministro internacional exclusivamente teniendo en cuenta la parte mercantil, puedes verte penalizado desde el punto fiscal o incluso puede darse algún incumplimiento para una posible subvención. Esa visión trasversal evita problemas y da más seguridad al empresario».

José Oltra

***«En Swan Partners contamos con muchas de las áreas de especialidad que abarca la empresa, y de las que no tenemos, abogados por esa colaboración empresarial con otros despachos especialistas; por ejemplo en el tema de deduciones fiscales o subvenciones públicas»*, ha añadido.**

Roxana Leotescu, CEO de GB Consultores, despacho valenciano que lleva casi 35 años orientado a la consultoría estratégica, financiera, tributaria y de gestión empresarial, ha subrayado cómo las empresas han dado un paso importante profesionalizándose, sobre todo en la materia financiera.

NTY News To You

Distribuido para **AEC**, el contenido no puede distribuirse sin el consentimiento expreso del dueño de los derechos de autor.

Roxana Leotescu

«Las empresas han aprendido a anticiparse al futuro, diseñando, de la mano de la consultoría, distintos escenarios que pueden impactar en su empresa: tensiones inflacionistas, roturas en la cadena de suministro… analizando toda la amalgama de riesgos a los cuales podemos estar expuestos; para ver si nuestra empresa tiene resistencia y está preparada para hacerles frente. Más vale tener un mal plan que no tenerlo; con lo cual muchas empresas ya han aprendido a trabajar sobre presupuesto, sobre planes financieros y a apoyarse en expertos para solucionar problemas que empiezan a vislumbrar».

«Desde la consultoría somos capaces de desmarcarnos de la parte más subjetiva y emocional que sienten los empresarios por su negocio, y de manera muy profesional abrir horizontes. También de cara a la banca es fundamental que vea que la empresa habla su mismo idioma; transmitiendo una documentación preparada, estudiada y totalmente defendible de cara a cualquier propuesta».

Vicent Siurana, Socio Director de Operaciones de Herrero & Asociados ha explicado que son cerca de 200 profesionales dedicados a la protección de la propiedad intelectual e industrial de las compañías; siendo una parte importante de su actividad la búsqueda de incentivos en innovación: deducciones fiscales, ayudas públicas…

Distribuido para **AEC**, el contenido no puede distribuirse sin el consentimiento expreso del dueño de los derechos de autor.

Vicent Siurana

Como líderes en el ámbito de patentes y marcas, Siurana ha defendido que *«una buena protección puede ser relativamente económica, mientras que una mala protección siempre será cara».*

***«A la hora de proteger mi marca, una tecnología desarrollada, algo que me hace diferencial es fundamental la planificación, tener una visión estratégica a medio y largo plazo: Estudiando escenarios; aquello que puede suponer una barrera de entrada; anticipar errores; hacer una vigilancia tecnológica previa…. y para ello es esencial apoyarnos en los mejores, en los que nos den realmente un valor añadido, porque lo barato sale caro. Hablamos de un valor que parece que no esté cuantificado, pero que puede ser la clave del éxito, el todo o el nada»*, ha asegurado Siurana.**

Hablando de riesgos, quizás las empresas, por desconocimiento pueden quedarse sin cubrir algunos de ellos, como el de ciberseguridad; Juan Antonio Martí, director comercial de SCV Correduría de Seguros ha explicado la importancia de contar con expertos en la gestión de riesgos.

NTY News To You

Distribuido para **AEC**, el contenido no puede distribuirse sin el consentimiento expreso del dueño de los derechos de autor.

Juan Antonio Martí

***«Nosotros cuando actuamos es porque ha ocurrido ya algún problema. Es decir, somos reactivos. Por ello, cuando visito a las empresas, intento transmitirles que somos un partner muy estratégico, porque cuando tenga la necesidad de contar con nosotros, será porque tiene un problema muy serio. Sólo en el caso de la ciberseguridad, el 70% de las pymes que reciben ciberataques se ven obligadas a acabar cerrando; pero hablamos también de incendios, de accidentes laborales, de problemas con la mercancía… son cuestiones muy serias. La gerencia de riesgos se ha tornado esencial, porque en esos momentos de alta vulnerabilidad o están bien hechas las cosas previamente o realmente el problema será grave«*; ha manifestado Martí.**

Reconoce el gestor, que cuando empezó a trabajar en el sector hace 30 años no había ninguna regulación: *«podías vender seguros sin ninguna formación; mientras ahora estamos muy encorsetados». «Es un sector que nosotros mismos hemos canibalizado, de hecho, había tres sectores muy desprestigiados: telefonía móvil, sector inmobiliario y seguros. Desde la unidad de mediación de seguros privados se ha hecho una labor muy importante de profesionalización, con mucha formación, y poco a poco hemos podido cambiar el discurso; ya que para asegurar a una empresa de manera correcta necesitamos conocer previamente los riesgos que tiene».*

Francisco Duato, Socio Partner de ONEtoONE Corporate Finance Group; especialistas en M&A ha explicado que en España aproximadamente hay unas 6.000 empresas con más de 200 trabajadores; y el resto son pymes de menor tamaño, lo que configura el panorama de las concentraciones corporativas en nuestro país.

NTY News To You

Distribuido para **AEC**, el contenido no puede distribuirse sin el consentimiento expreso del dueño de los derechos de autor.

Francisco Duato

Ha detallado Duato que en los últimos diez años, el volumen medio de inversión en M&A en España han sido unos 73.000 millones anuales. «*El año pasado fueron 88.000 millones, que si se comparan con las cifras de 2021, de 132.000 millones, representa una importante caída; si bien 2021 fue un año muy atípico debido a las operaciones que se pospusieron por la pandemia. En cuanto al número de operaciones hablamos de unas 720 anuales, y de las cuales, el 85% son 'middle market', por debajo de 100 millones de euros».*

En un 45% de las operaciones, una de las dos partes es internacional, o bien el comprador es un comprador internacional o bien la empresa adquirida es es una empresa internacional, donde Europa y Latam concentran el 80% de las transacciones.

Sobre el papel que juegan las consultoras en la participación de las empresas en proyectos y programas europeos, Rafael Escamilla, Director de Relaciones Externas de IVACE ha detallado son fundamentales.

NTY News To You

Distribuido para **AEC**, el contenido no puede distribuirse sin el consentimiento expreso del dueño de los derechos de autor.

«El terciario avanzado es uno de los elementos o ejes estratégicos en los que recae el éxito de los proyectos». «Confirmo que las grandes regiones europeas tienen terciarios avanzados, consultorías estratégicas de primer nivel y eso les posiciona en ese liderazgo. Es decir, cuando hace 15 o 20 años nos preguntábamos por qué las empresas valencianas no accedían a grandes proyectos europeos, veíamos que les faltaba el apoyo de un terciario avanzado; hoy esa situación se ha revertido. Y es muy importante porque los grandes proyectos van unidos a la financiación europea y son los que te permiten diferenciarte en un mundo globalizado. Hablamos de proyectos mucho más avanzados, disruptivos y que generan nuevos espacios de economía…», ha apuntado.

NTY News To You

Distribuido para **AEC**, el contenido no puede distribuirse sin el consentimiento expreso del dueño de los derechos de autor.