

Empresa en **Acción**

N.º 24
2.º Trimestre
2014



2 Nueva Ley de Emprendedores. Los cambios legales en materia de I+D que toda empresa debe conocer

4 Entrevista a:

Joaquín Mínguez.
Presidente de Mecanizados, S.A.

6 La Mesa de Tesorería Jornada Altair

8 Noticias

- Altair renueva su imagen con una nueva web corporativa

- Altair apuesta por la formación y colabora en los MBAs y estudios de Posgrado de ENAE, Fundesem e Inede Business School

- Altair presenta el XXII Ranking de Empresas de la CV en el Aniversario de Economía 3

- Ya es posible descargar gratuitamente la herramienta Altair Diagnóstico Económico Financiero (ADEF) desde la nueva web de Atair

Edita
Altair Consultores
de Negocio, S.L.P.

Coordinación

Grupo multimedia

Depósito legal
V-2652-2008

Altair
SOLUCIONES REALES

Nueva Ley de Emprendedores. Los cambios legales en materia de I+D que toda empresa debe conocer

“**I**ncentar la cultura emprendedora y facilitar el inicio de actividades empresariales”, son los principales objetivos de la Ley de Apoyo a los Emprendedores y su Internacionalización, aprobada el pasado mes de Septiembre.

Esta nueva ley surge como respuesta a la grave y larga crisis económica con agudas consecuencias sociales:

- Dramática situación de los jóvenes empresarios (caída del 30% desde 2007).
- Necesidad de emprender reformas favorables al crecimiento y a la reactivación económica.
- Urgencia por abordar los problemas estructurales del entorno empresarial en España, buscando fortalecer el tejido empresarial de forma duradera.
- Alta tasa de paro juvenil.

No podemos olvidar las grandes dificultades con las que se encuentran las empresas a la hora de acceder a financiación, mejorar su entorno de la I+D+i y de las tecnologías así como trabajar en mercados internacionales.

Nueve ministerios participaron en la elaboración de uno de los proyectos legislativos más emblemáticos del Gobierno actual, que revisó toda la normativa relativa al emprendimiento, y que afecta desde el diseño de las materias en

Educación Primaria hasta la política de concesión de visados de residencia del Gobierno, incluyendo importantes mejoras en materia de **incentivos fiscales por actividades de I+D**.

Resumimos en seis líneas de actuación la filosofía de esta reforma gubernamental:

1. Creación de una 'cultura del emprendimiento'.
2. Impulso al proyecto emprendedor.
3. Mejora del entorno normativo.
4. Incentivos fiscales.
5. Apoyo a la expansión de los proyectos.
6. Ayudas a la internacionalización en materia de incentivos fiscales por actividades de I+D+i, la principal modificación, y ventaja que introduce la ley es:

Eliminación del límite de aplicación de la deducción y posibilidad de solicitar el abono del beneficio fiscal generado por actividades en I+D

Esta modificación apoya fuertemente a empresas que actualmente realizan actividades investigadoras y apuestan por el I+D, pero que, debido a la situación actual, no tienen “recompensa” fiscal.



Analizando la ley se puede extraer que las modificaciones van dirigidas a una casuística de empresa en la que gran parte de su actividad es innovadora pero no disfrutan en la actualidad de cuota suficiente para aplicarse este beneficio fiscal. En el caso de empresas cuya cuota sea suficiente, le recomendamos que analicen las dos posibilidades que abre la ley:

- Solicitar abono.
- Aplicar una deducción fiscal por I+D.

Los requisitos y condicionantes que la nueva ley establece si se decide solicitar el abono son:

- Se aplica con un descuento del 20% de su importe.
- La cantidad total devuelta o aplicada en exceso no podrá superar 1 millón de euros en los ca-

sos de actividades de innovación tecnológica y de 3 millones de euros en los casos de I+D+i.

• Debe haber transcurrido, por lo menos, un año desde la finalización del período impositivo en que se generó la deducción, sin que se haya podido aplicar.

• Se debe mantener la plantilla media adscrita a actividades de investigación y desarrollo o innovación tecnológica durante dos años (se ha realizado la consulta al respecto y se está a la espera de confirmación, pero se entiende que adscrita=personal imputado a actividad de I+D+i en la deducción fiscal).

• Se debe destinar un importe equivalente a la deducción aplicada o abonada, a gastos de investigación y desarrollo o innovación tecnológica en los dos años siguientes.

Inma Gomáriz
 Área Innovación y
 Financiación Pública
 igomariz@altair-consultores.com

Ley de apoyo al emprendedor



ria, no queda establecido de forma concreta en el texto.

- Condición de reinversión en I+D:

No queda establecido en la ley el método mediante el cual se justificará la reinversión. Podría entenderse que mediante la certificación y emisión de un nuevo informe motivado.

- Mantenimiento de la plantilla en I+D:

Se puede interpretar que únicamente la plantilla incluida en el proyecto de certificación tendrá que mantenerse.

La Ley de Apoyo al Emprendedor y su Internacionalización se ha convertido en una herramienta clave a la hora de agilizar la constitución de empresas y fortalecer la actividad de I+D en ellas, aunque se deberá dar respuesta a las cuestiones planteadas.

Tal y como hemos expuesto en el presente documento, la Ley favorece claramente a empresas intensivas en I+D.

- La entidad debe haber obtenido un informe motivado sobre la calificación de la actividad como investigación y desarrollo o innovación tecnológica o un acuerdo previo de valoración de los gastos e inversiones correspondientes al proyecto de investigación y desarrollo.

Cabe destacar que la Ley deja sin responder preguntas importantes como:

- El descuento del 20% de su importe:

Plantea la duda de la aplicación del descuento sobre el exceso de cuota o sobre el total. Observando la redacción de la nueva Ley, se puede interpretar que se aplicará sobre el exceso de la cuota.

- Abono:

Si bien el Ministerio indica que el abono será de forma moneta-



Dentro del conjunto empresarial, ¿qué papel juega Mecanizados, S.A.?

Hoy en día es la empresa de mayor tamaño en cuanto a instalaciones, maquinaria y recursos humanos, además de ser la más avanzada tecnológicamente hablando y la única que exporta. De hecho, las ventas en el extranjero representan actualmente el 15% de su facturación en estos momentos y está presente en Europa, Asia y Norteamérica.

¿Cuál es el objeto de negocio de la compañía?

Nos dedicamos, desde hace más de 30 años, al diseño, fabricación y reparación de utillaje y maquinaria para la industria. La compañía fue constituida en 1982, como división específica de su empresa matriz, dentro del Grupo Mínguez.

Concretamente, llevamos a cabo cuatro actividades productivas muy precisas como la mecanización de piezas de gran precisión, reparación y mantenimiento de máquinas, fabricación de material especial como prototipos y, por último, nuestra división comercial que está centrada en la distribución y comercialización de los productos de la firma alemana Hunger.

¿Con qué materiales trabajan para llevar a cabo su labor?

Trabajamos con todo tipo de aceros (carbono, bonificados, de cementación, de temple, muelle...) tanto para trabajos en caliente como en frío, bronce, latón, cobre, aluminio, titanio, plásticos...

¿Cómo se diferencian de su competencia?

Tratamos de adaptarnos continuamente a las necesidades del mercado con profesionalidad, disponibilidad, eficacia y medios técnicos, dando un buen servicio con una mejora permanente de calidad e incrementando la confianza de nuestros clientes, la rentabilidad de la empresa y la calidad de vida de nuestro equipo humano, con el objetivo de ser una empresa moderna con visión de fu-



Joaquín Mínguez, consejero y presidente de Mecanizados, S.A. y Mínguez, S.A.

Mecanizados crece tecnológicamente gracias a la certificación EN9100 del sector aeroespacial y defensa

turo y líder en su sector.

¿Cuáles son los servicios que ofrecen a sus clientes?

Ofrecemos una solución global a sus problemas de índole mecánica, como diseño y fabricación de equipos y herramientas especiales o la reparación compleja de cualquier mecanismo. Para ello, disponemos de ingeniería de desarrollo y de todos los medios necesarios para entregar a nuestros cliente su petición "llave en mano" con el 100% de calidad a la primera y plazos requeridos.

¿Cuál es el perfil de sus clientes? ¿A qué sectores pertenecen y cuál sería el más representativo en la facturación total?

Trabajamos prácticamente con todos los sectores donde podemos aportar soluciones de valor añadido pero hemos dirigido el foco principalmente a los sectores de la automoción, alimentación y construcción naval.

En cuanto a la exportación de sus productos. ¿En qué mercados están presentes actualmente? ¿En cuáles de ellos están consolidados? ¿En qué países les gustaría hacerse

hueco? ¿y en España?

La exportación está centrada en los mercados anglosajones, además de facilitar productos a Francia, Alemania y Estados Unidos.

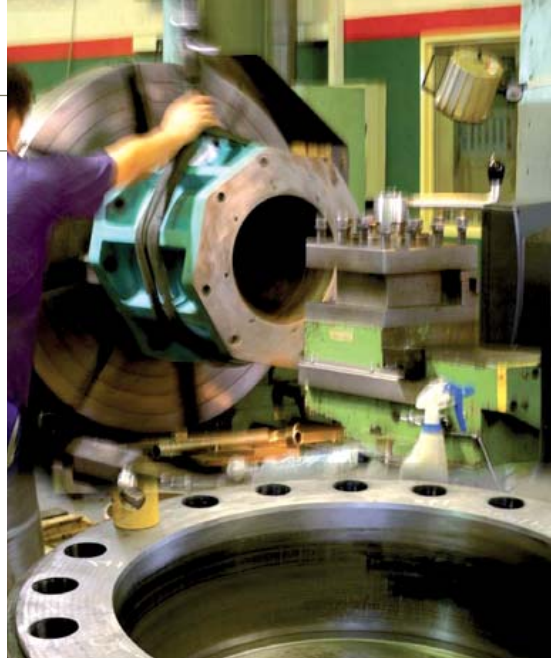
Por otra parte, estamos haciendo esfuerzos para introducir nuestros productos en Rusia, Corea del Sur, China, Italia y países de Sudamérica. Por su parte, dentro del territorio nacional estamos consolidados en la Comunitat Valenciana, aunque operamos en toda España.

¿Qué estrategias van a poner en marcha para hacer llegar sus productos a nuevos mercados?

Estamos intentando llegar a nuevos clientes a través de foros de reunión y como subcontratistas de segundo orden, así como participando en reuniones de carácter internacional, ya sea de la mano de las cámaras de comercio o de ferias internacionales muy especializadas.

Tecnologías con las que cuentan para llevar a cabo la fabricación de sus productos. ¿Son diseños exclusivos también? Importancia de la calidad en su compañía y cómo se refleja en su trabajo diario.





Textos: Gemma Jimeno
Imágenes: Archivo

Nosotros llevamos la distribución en exclusiva para todo el territorio nacional desde 1991 y algún país de nuestro alcance. La relación con la familia Hunger es inmejorable, fruto de la confianza y dedicación mutua en todos estos años.

¿Han puesto en marcha alguna política para hacer frente a la crisis que estamos viviendo?

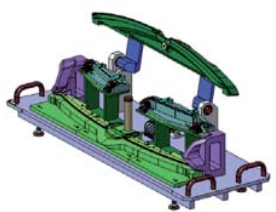
Lógicamente. Para conseguir destacar todos estos últimos años, seguir manteniendo plantillas y mejorar las ventas y los resultados empresariales, hemos dedicado gran parte de nuestro tiempo a desarrollar estrategias de relaciones bancarias, fidelización de clientes, así como en la apertura de nuevos mercados.

No debemos olvidarnos tampoco que estamos aplicando una estricta política de costes.

¿Qué relación mantienen con Altair | Soluciones Reales? ¿En qué proyectos han trabajado de forma conjunta o para qué han solicitado sus servicios?

Con Altair llevamos muchos años compartiendo aprendizajes y ayudas empresariales, fundamentalmente en formación financiera y aplicación de deducciones fiscales por inversión en productos tecnológicamente novedosos.

Además, hemos participado en charlas coloquios, como parte activa, contando nuestras experiencias empresariales.



Contamos con equipos de diseño así como maquinaria para la transformación del metal de última generación.

La calidad es nuestra razón de ser. De hecho, estamos certificados en ISO 9001 y 14000, así como el QI Award de Ford Motor Company. Además, hace unas semanas conseguimos la EN9100 aeroespacial. Esta nueva certificación nos abre la posibilidad de llegar a nuevos mercados ya que existe un número reducido de proveedores en el ámbito internacional y poder suministrar productos de mayor precisión y de materiales especiales que incluyen montaje y pruebas de subconjuntos.

La calidad se refleja también dia-

riamente mediante la aplicación de técnicas de mejora continua, formación del personal y gestión del riesgo en todos los aspectos de la empresa.

Del mismo modo y teniendo en cuenta que nuestros productos se entregan listos para ser incorporados en su destino por parte de nuestros clientes, nos preocupamos por demostrar su fiabilidad o detectar los posibles errores o fallos que puedan surgir antes de hacérselos llegar. Para ello, contamos con la infraestructura necesaria para llevar a cabo todo tipo de pruebas y ensayos tanto constructivos como destructivos.

Concretamente, disponemos de un búnker de pruebas para ensayos de presión y estanqueidad con aire, agua y aceite (hasta 400 bares); acumuladores de presión con fluidos; compresor de aire de alta presión y campana de agua para simulación de condiciones de alta presión

¿Podría explicarnos la relación que mantienen con Hunger?

Hunger es una marca de referencia mundial en la fabricación de juntas de estanqueidad y cilindros hidráulicos.

MECANIZADOS, S.A. Y MÍNGUEZ, S.A.

En 1947, con mucho empeño y dedicación el padre de nuestro entrevistado decidió emprender su actividad profesional en solitario, fundando Talleres Joaquín Mínguez Gómez, que más tarde sería Rectificados Mínguez, S.A.

En 1982 nace Mecanizados, S.A. como una escisión de la sección del mismo nombre de Rectificados Mínguez. El taller de rectificados mantiene su actividad dedicada a la reparación y repuestos de motores de todo tipo y Mecanizados, se dedica al diseño, fabricación y reparación de maquinaria y utillajes especiales.

Hoy en día, en ambas empresas ya está integrada la tercera generación y funcionando de manera autónoma.

FICHA TÉCNICA

Dirección de Mínguez, S.A.: Avda. Ausias March, 124. 46026 Valencia • Tel.: 963 342 800 • Fax: 963 739 916 • www.minguez.es • Plantilla: 45 trabajadores • Instalaciones: 2.500 m²

Dirección de Mecanizados, S.A.: Parque Industrial Juan Carlos I, calle La Granja, 28. 46440 Almussafes (Valencia) • Tel.: 961 767 200 • www.mecaniza.com • mecanizados@mecaniza.com • Plantilla: 85 trabajadores • Instalaciones: 3.600m² • Facturación global de ambas empresas (2013): 12 millones de euros • Facturación 2014 prev.: ventas similares a 2013.





“Controlar y disminuir los riesgos y las posiciones de iliquidez proporciona a la empresa una estructura equilibrada y adecuada de liquidez, aportando tranquilidad y confianza en la gestión de la tesorería”

otros, aunque no se conozcan sus importes con exactitud.

Es aquí donde comienza el trabajo para lograr un buen resultado. Debemos cambiar nuestra mentalidad y criterios marcados por la rigidez, la contabilidad y la auditoría, que nos instan a registrar la información bajo el paradigma de la exactitud, y optar por un sistema de información mucho más flexible y dinámico donde los importes y las fechas pueden ser modificados una y otra vez, si con ello contribuimos a una correcta planificación y gestión de la liquidez.

Este sistema de gestión se hace más eficiente, según el modo en que realicemos su diseño y establezcamos unos principios y procedimientos para actuar con la información.

Con esta información, resultará fácil crear una tabla de monitorización de los saldos diarios durante los próximos 60 días, para cada cuenta bancaria. Dicha tabla, contará con un sistema de alarmas que nos identificará los posibles problemas de falta de liquidez que nos vamos a encontrar próximamente en alguna de las cuentas que gestionamos. De esta manera, detectando de forma anticipada los

problemas que puedan surgir, contaremos con tiempo suficiente para corregirlos de forma natural y sin tener que ir actuando en el último momento o apagando fuegos.

Hasta aquí, tendríamos ya la mitad del sistema de información y la verdad es que parece estar dándonos buenos resultados.

Ahora, debemos actuar sobre las fuentes de financiación del circulante, pues son estas las que pueden ayudarnos a corregir las situaciones de falta de liquidez que pudiéramos tener.

En primer lugar, habrá que identificar todas las fuentes de financiación del circulante con las que contamos: remesas, pagarés, *confirming*, financiación pagos importación, pólizas de crédito, etc.

A continuación, deberemos estudiar cómo monitorizamos la disponibilidad diaria que obtenemos de cada una de ellas en función de sus características y el origen del sistema de información.

Ahora la gestión de la tesorería resulta más sencilla de realizar, ya que la tenemos toda a la vista: por un lado, las necesidades de liquidez y por otro, los instrumentos de financiación. Por lo tanto, debemos decidir qué instrumento utilizamos, cuándo y en qué entidad lo vamos a aplicar. Así iremos tomando decisiones con la utilización de la financiación, que nos permitirán simular y corregir de

forma anticipada los problemas de liquidez.

Gracias a la Mesa de Tesorería, conseguiremos:

▶▶ Planificar la gestión diaria de tesorería, reduciendo el tiempo de reacción frente a los problemas de liquidez de forma sencilla, ágil y fiable.

▶▶ Asignar correctamente los recursos en la cantidad y en los momentos adecuados, consiguiendo una gestión eficaz de la liquidez.

▶▶ Incrementar nuestra capacidad de coordinación por muchas cuentas que debemos gestionar:

▶▶ Controlar y disminuir los riesgos y las posiciones de iliquidez, proporcionando a la empresa una estructura equilibrada y adecuada de liquidez y aportando tranquilidad y confianza en la gestión de la tesorería.

▶▶ Podremos actuar e intervenir sobre los saldos bancarios, con una gestión eficiente de las líneas financieras del circulante y optimizando los costes de la financiación.

Espero haber dado una buena receta para ayudar a combatir los problemas diarios a los que se enfrenta la gestión de la tesorería.

Hay que pensar que las negociaciones bancarias, no siempre nos dan una segunda oportunidad para disponer de nuevos recursos, así que debemos aprovechar al máximo los que tenemos en este momento. ¡No os lo penséis mucho y poneros manos a la obra!

Carlos Martínez Tarantino
Director de Área de Finanzas y
Control de Gestión
cmaritez@altair-consultores.com



Altair renueva su imagen con una nueva web



Con una imagen más fresca y renovada, Altair lanza su nueva web. La marca ha realizado un completo rediseño sobre su página

corporativa con el objetivo de ofrecer un entorno más accesible, práctico y dinámico. El nuevo espacio online ofrece un mejor servicio a los usuarios ya que dispone de una navegación más sencilla e intuitiva.

El presente sitio incluye numerosas novedades y mejoras tanto a nivel de diseño como de navegación, tecnología y contenidos. En resumen, la nueva web introduce mejoras a través de:

- Nueva tecnología.
- Diseño orientado al usuario.
- Contenidos prácticos e informativos.

Altair invita a los usuarios a navegar por su nueva web: www.altair-consultores.com

Altair apuesta por la formación y colabora en los MBAs y Posgrado de ENAE, Fundesem e Inede Business School

Desde 1996, Altair lleva apostando por la formación a directivos de todo tipo de perfil empresarial, desarrollando programas formativos tanto propios como los impartidos en centros e instituciones externas de reconocido prestigio. Es el caso de Artemio Milla, Presidente Ejecutivo de Altair, que recientemente ha renovado su colaboración con Fundesem y forma parte del cuadro docente del MBA de Especialización en Dirección Avanzada y de Marketing, además del

MBA en Dirección Comercial. Otros ejemplos son: Luis Tarabini-Castellani, Socio de Corporate Finance en Altair, que actualmente es profesor de Dirección Financiera y Control Económico del Executive MBA de Inede Business School. O el caso de Jesús Palacios, Socio y Director de Finanzas y Control de Gestión de Altair, que forma parte del claustro de profesores del Máster de Dirección Económico- Financiera y Gestión de Costes de la ENAE Business School.

Descarga gratis la herramienta Altair Diagnóstico Económico-Financiero (ADEF)

El pasado mes de febrero, Altair, en colaboración con la Revista Economía 3, publicó el libro: "Diagnóstico Económico-Financiero Eficaz. Todas las Claves". Así mismo, puso a disposición de todos los usuarios la descarga gratuita de la herramienta Altair Diagnóstico Económico-Financiero (ADEF) en su web www.altair-consultores.com.

Altair presenta el XXIII Ranking de Economía 3 en el Aniversario de la revista

El pasado jueves 13 de febrero, Altair presentó la herramienta desarrollada por su Área de Sistemas de Información para la gestión del nuevo Ranking Empresarial de la CV. La presentación tuvo lugar durante la celebración del XXIII Aniversario de la revista Economía 3, y contó con la presencia de centenares de empresarios, clientes, colaboradores y amigos del despacho y de la revista.



■ Altair celebró su 18 cumpleaños organizando una paela monumental para todos los profesionales de la empresa y un divertido concurso de postres donde se premió la creatividad.

Altair | Soluciones Reales en las redes sociales:

 Twitter: <https://twitter.com/AltairConsultores>

 LinkedIn: <http://www.linkedin.com/company/altair-consultores-de-negocio>

Próximos Eventos

■ **9 de abril** / Altair impartirá en Enae Business School una ponencia sobre economía bajo el título: *España: ¿Camino hacia la recuperación?*

■ **6 de mayo** / Altair expondrá de nuevo en el CEU-UCH Palacio de Colomina su ponencia sobre economía a cargo de su Presidente Ejecutivo, Artemio Milla.

■ **13 de mayo** / Dará comienzo, en las instalaciones de Ascer en Castellón, la próxima edición de los Cursos de Excel Avanzado Aplicados al Entorno Profesional. Programa 2014. Infórmate en: www.altair-consultores.com.

■ **28 de mayo** / Altair organizará un Desayuno de Trabajo para tratar sobre las ventajas de disponer de un Cuadro de Mando Integral.

■ **10 de junio** / Arranca en Valencia el curso n.º 3 del Programa 2014 de los Cursos de Excel Avanzado Aplicados al Entorno Profesional. Infórmate en: www.altair-consultores.com.

Eventos y Cursos Realizados

Entre otros actos, hemos realizado los siguientes eventos:

■ El pasado 2 de abril, Altair participó en la jornada organizada por Ascer con su ponencia: *El impacto legal y financiero de la reforma eléctrica en el sector cerámico. Retos y opciones para las empresas.*

■ El pasado 5 marzo tuvo lugar, en las instalaciones de Ateval, la jornada Mesa de Tesorería organizada por el Área de Financiación y Control Gestión de Altair.

■ El pasado 27 de marzo tuvo lugar el Congreso Nacional de Parques Empresariales organizado por Fepeval y AGS en el Palacio



de Congresos de Valencia. Artemio Milla, Presidente Ejecutivo de Altair participó como ponente con una brillante intervención en la que habló sin tapujos sobre la situación económica española.