



**DOSSIER
CORPORATIVO**

Altair

SOLUCIONES REALES

OLUCIONES **DE** NEGOCIO **INTEGR**
QUIPO **COMPROMISO** PROFESIONAL
FUERZA **CONFIANZA** MOTIVA
FUERZO **CREATIVIDAD** RESOLU
ENTALIDAD **INNOVACIÓN** ACTI
OPERACIÓN **ADAPTABILIDAD** TRA
NEQUIPO **VISIÓN** GLOBAL **IMPLICA**
ERCANÍA **INTEGRIDAD** RESULTA
XCELENCIA EFICACIA **TALENTO**
ALIDAD **MEJORA** CONTINUAS **SOSTENIBI**
REACCIÓN **DE** VALOR **CRECIMIE**
RENTABILIDAD APOYO **IMPUL**
RESPONSABILIDAD **IMPLICAC**

ÍNDICE:

Áreas

Estrategia	pág. 10
Marketing	pág. 14
Sistemas de Información	pág. 18
Innovación & Financiación Pública	pág. 22
Finanzas & Control de Gestión	pág. 26
Auditoría	pág. 30
Corporate Finance	pág. 34

Contacta

pág. 40

VALOR HUMANO

En Altair lo importante son las personas, por eso nos ponemos en tu piel para entender qué te preocupa y ayudarte a cambiarlo.

VISIÓN

“Ser la consultora de negocio de mayor reconocimiento en nuestro ámbito de actuación, mientras construimos relaciones sólidas y estables con nuestros clientes y posibilitamos a nuestros profesionales desarrollarse en un ambiente de máxima exigencia, ética y honestidad.”

MISIÓN

“Ofrecemos consultoría de negocio de un extraordinario valor a nuestros clientes, diseñando e implantando soluciones de éxito con beneficios tangibles, desde un enfoque global y multidisciplinar, a través de nuestra elevada experiencia y una metodología de trabajo propia, con foco en la adaptación completa a las necesidades y requerimientos de cada compañía. Nos identificamos como grandes artesanos de la consultoría de negocio.”

VALORES

VISIÓN GLOBAL

Somos lo que somos gracias a nuestros clientes

SOMOS UN EQUIPO

El equipo es lo que nos da fuerza

INTEGRIDAD

Hacemos lo correcto y somos conscientes

EXCELENCIA PROFESIONAL

Aportamos valor y estamos orientados a los resultados

SABEMOS LO QUE TE PREOCUPA

¿Tengo claro mi foco estratégico para lograr un **crecimiento rentable y sostenido**?

¿Estoy explotando todas las oportunidades que me ofrece el marketing para **vender más**?

¿Dispongo de **sistemas de información** adecuados para una toma de decisiones correcta en todas las áreas de mi empresa?

¿Estoy optimizando el **retorno de mis inversiones en I+D+i** y las posibilidades que la financiación pública me ofrece?

¿Domino las **finanzas** de mi empresa, la tesorería, los costes, el reporting financiero o ellas me dominan a mí?

¿Tengo optimizada la **gestión de todas las áreas** en términos de economía, eficiencia y eficacia?

¿Debería **vender** mi empresa? ¿**Cuánto vale**? ¿**Cómo crecer** a través de adquisiciones?

¡SOMOS TU SOLUCIÓN!



¿POR QUÉ ELEGIR ALTAIR?



Somos la consultora de negocio de **multitud de empresas**. Su fidelidad es nuestra mayor recompensa.



Llevamos **más de 25 años** desarrollando cientos de proyectos con una **metodología propia de trabajo**.



Trabajamos codo con codo con tu equipo para detectar tus áreas de mejora, tus oportunidades y tu potencial. **Definimos una solución de éxito a medida y te ayudamos a implantarla.**



Somos muy cercanos y nuestro trato contigo es siempre de persona a persona. Nuestro equipo es accesible, desde el primer hasta el último profesional.



Estamos **especializados** en cada una de las áreas que desarrollamos y tenemos una **visión global** del negocio.



Entendemos muy bien a las pymes y, en especial, el entorno familiar en el que muchas de ellas se desarrollan.



Nuestros **honorarios son justos y razonables**, y nos preocupamos por ofrecer una **calidad excepcional**, teniendo como máxima lograr el éxito en tus resultados.



Nuestra **visión** es a **largo plazo**, por eso deseamos acompañarte durante todo el ciclo vital de tu empresa.

PROFESIONALIDAD RESULTADOS CONFIANZA

NUESTRAS

ESTRATEGIA & MARKETING

Crecimiento Rentable y Sostenido
Área Comercial
Marketing Avanzado



SISTEMAS DE INFORMACIÓN

Selección e Implantación del
ERP Implantación CRM
[SugarCRM]



INNOVACIÓN & FINANCIACIÓN PÚBLICA

I+D+i
Inversión



Alt
SOLUCIONES

SOLUCIONES 360°



FINANZAS & CONTROL DE GESTIÓN

Análisis, Diagnóstico y Gestión

Planificación Financiera

Sistemas de Información de Costes y Control Interno

Business Intelligence y Sistemas de Reporting para el Control de Gestión



AUDITORÍA

Auditoría de Cuentas y Proyectos

Consolidación de Estados Financieros

Auditoría de Subvenciones

Auditoría de Gestión



CORPORATE FINANCE

Valoraciones

Transacciones

Reestructuraciones

M&A

Debt Advisory

air
S REALES



BUSINESS

search

8

$$= (a-b)(a+c)^2$$
$$= a(b+c) - a(b-c)$$



$$a \cdot b^2 \cdot ab^2$$
$$a(a \cdot b) = (a \cdot a) \cdot (a \cdot b)$$



¿Y si TÚ pudieras tener un consejero, coach o mentor que te acompañe en la implantación de TUS estrategias?

PLANES Y EJECUCIÓN

CRECIMIENTO RENTABLE Y SOSTENIDO:

- Plan de Crecimiento Rentable y Sostenido (Plan Estratégico)
- Planes de Negocio Enfocados y Aterrizados
- Cuadro de Mando Integral (CMI)
- Gestión a través de Objetivos y Resultados Clave (OKR)
- Plan de Mejora del EBITDA
- Organizaciones Eficientes
- Auditoría de la Cadena de Valor
- Reflexión Estratégica
- Planes de Desarrollo de Unidades Estratégicas de Negocio (UEN)
- Planteamiento de Alianzas Estratégicas
- Plan Estratégico con foco en la Creación de Valor

ÁREA COMERCIAL:

- Eleva tus Ventas a la N-sima Potencia
- Desarrollo de Mercados
- Optimización de Redes Comerciales
- Plan Comercial
- Plan de Mejora de la Posición Competitiva
- Adaptación de la Cartera de Producto al Mercado

ACOMPañAMIENTO Y SEGUIMIENTO

- Participación en Consejos de Administración y Equipos de Dirección
- Gestión del Cambio
- Mejora del Área Comercial (Acompañamiento Programado)
- Implantación de Proyectos y Seguimiento
- Asesoramiento en Desarrollo de Negocio y Ventas
- Crecimiento de la Empresa Familiar y Sucesión

ESTRATEGIA

DESARROLLO DE NEGOCIO & VENTAS



CASO DE ÉXITO

Plan Estratégico (+Update)

Retos Planteados:

- Crecer en Cifra de Negocio y Rentabilidad de manera ordenada y sostenida.
- Potenciar la Sostenibilidad y la Economía Circular.
- Avanzar hacia el modelo de Calidad Total que se planteó y desarrolló en el Plan Estratégico tres años anterior.
- Progresar hacia un modelo de Excelencia Operacional que permita a la empresa mejorar su posicionamiento en materia de Productos de Fabricación Propia.

Soluciones Propuestas:

- Impulso de Mercados Internacionales Estratégicos y de la presencia omnicanal.
- Desarrollo de un Sistema de Control de Costes.
- Definición de un Plan de Innovación basado en la gestión de residuos y sustitución de materiales para potenciar la Economía Circular.
- Creación de un Departamento de Calidad con un Plan de Acción a medida y acompañamiento durante la integración del mismo.
- Impulso de nuevas Inversiones en Fábrica (con foco en la automatización de procesos) y promoción de la metodología Lean Manufacturing.

Beneficios Obtenidos:

- Aumento en la Cifra de Negocio y de su Rentabilidad en los mercados en que opera.
- Promoción de la cultura de la sostenibilidad y de la Economía Circular.
- Avance continuado en su modelo de Calidad Total.
- Mejora de la Excelencia Operacional de la compañía.
- Obtención de una arquitectura organizativa alineada con la estrategia.



MARKETING

Y COMUNICACIÓN

¿Y si TÚ pudieras tener un coach que te acompañe en la implantación de TUS estrategias de Marketing y aumente TUS resultados empresariales?

MARKETING AVANZADO

MARKETING ESTRATÉGICO

- Plan de Marketing Estratégico
- Estrategia de Comunicación Offline/Online
- Orientación al Mercado del Modelo de Negocio
- Informes Sectoriales (Investigación y Análisis de Mercados)
- Definición de la USP (Unique Selling Proposition)

MARKETING OPERATIVO

- Plan de Marketing Multicanal (Integración Offline/Online)
- Plan de Reputación de la Marca
- Desarrollo de Identidad Corporativa

MARKETING DE RESULTADOS

- Marketing Orientado a Resultados ¡YA!
- Auditoría de "Inbound Marketing"
- Acciones de Comunicación de Impacto

ACOMPañAMIENTO Y SEGUIMIENTO

- Interim Marketing Management: Dirección de Marketing
- Creación y Optimización de Departamentos de Marketing
- Asesoramiento y Soporte en la Implantación de los Planes de Acción

MARKETING

ESTRATÉGICO & OPERATIVO



CASO DE ÉXITO

Plan de Marketing

Retos Planteados:

- Identificación de nuevas oportunidades y captación de nuevos clientes.
- Refuerzo y mejora de la imagen corporativa de la marca.
- Promoción de una nueva línea de negocio.
- Aumento de la presencia y reputación en Redes Sociales.

Soluciones Propuestas:

- Pre-testeo de la percepción actual de los clientes sobre la marca.
- Definición del entorno actual.
- Diseño de una identidad corporativa, argumentario comercial y creación de nuevos contenidos y materiales para reforzar la imagen de marca.
- Desarrollo de tácticas comerciales y proceso de ventas para mantener el nivel de fidelización y favorecer la captación de clientes nuevos.
- Elaboración de un plan de contenidos para garantizar la correcta presencia en entornos digitales.

Beneficios Obtenidos:

- Mejora de la imagen de la marca, más atractiva y acorde a las necesidades de la compañía.
- Mejora de la relación con los clientes actuales y captación de clientes nuevos gracias a la identificación de una nueva oportunidad de negocio y de las tácticas comerciales empleadas.
- Resultados tangibles y muy positivos en todas las acciones de promoción para la nueva línea de negocio, lo que se tradujo en un notable aumento de las ventas y la rentabilidad.
- Aumento de la motivación interna y del sentimiento de pertenencia a la marca.



SISTEMAS DE INFORMACIÓN

¿Y si TÚ pudieras exprimir el potencial de la información gracias a un Cuadro de Mando diseñado a TU medida e implantar con éxito el mejor ERP y/o CRM desde un punto de vista técnico, económico e imparcial?

SISTEMAS DE INFORMACIÓN

Desde el Área de Sistemas de Información te ayudamos a:

- Procesar las transacciones que realiza tu empresa de forma óptima
- Mejorar las relaciones con tus clientes y sacar partido de todas tus acciones comerciales

Además, somos conscientes de la dificultad de la elección e implantación de estos sistemas, por eso:

- Nos implicamos junto con tu equipo en la búsqueda de la mejor solución para tu empresa
- Te ayudamos en la implantación del sistema elegido
- Te acompañamos en el proceso de integración del sistema en tu compañía

SELECCIÓN Y TUTORIZACIÓN DE LA IMPLANTACIÓN DEL ERP

- Elaboración del Plan Director
- Tutorización e Implantación del ERP

IMPLANTACIÓN CRM [SugarCRM]

- Implantación de SugarCRM

SISTEMAS DE INFORMACIÓN



CASO DE ÉXITO

Implantación de SugarCRM

Retos Planteados:

- Empresa en rápido crecimiento internacional no dispone de un sistema de información que le permita gestionar los procesos relacionados con el cliente (CRM).
- Plantilla internacional de comerciales.
- Proporcionar mecanismos de control y seguimiento de la actividad comercial.

Soluciones Propuestas:

- Redefinir los procesos relacionados con el cliente en torno al uso del CRM, promoviendo la creación de una base de datos corporativa que permita aprovechar sinergias entre clientes y comerciales.
- Gestionar la información del cliente de la forma más precisa, fidedigna y adecuada posible.
- Establecer los mecanismos necesarios para interactuar con el cliente y poder desarrollar nuevos productos/servicios ajustados a sus expectativas, aumentando así su nivel de satisfacción.
- Desarrollo del diseño conceptual del CRM e instalación, incluyendo las personalizaciones necesarias para cubrir las necesidades detectadas.

Beneficios Obtenidos:

- Mejora de la gestión comercial mediante el seguimiento de las actividades y oportunidades de negocio, controlando la efectividad de la fuerza de ventas.
- Fidelización de los clientes, conociendo sus expectativas y monitorizando el valor que perciben, garantizando su satisfacción.
- Reducción de costes mediante la optimización de los procesos comerciales, mejorando la productividad del equipo de ventas.
- Incremento de las ventas en base a un sistema de información que permita conocer las necesidades reales de los clientes actuales y futuros para ofrecerles una respuesta ajustada a sus expectativas.
- Centralización y unicidad de la información, evitando duplicidades en las funciones y tareas al tener un único canal de información en la relación con el cliente.



INNOVACIÓN & FINANCIACIÓN PÚBLICA

¿Y si TÚ pudieras obtener financiación para TUS nuevos desarrollos e inversiones y obtener el máximo beneficio de TUS actividades de I+D+i?

I+D+i

- Incentivos Fiscales: I+D+i / Cheque Fiscal / Muestrarios
- Bonificaciones en Seguridad Social
- Sello Pyme Innovadora
- Ayudas en Proyectos de I+D (Subvenciones/Financiaciones): PIDI CDTI, I+D IVACE, I+D INFO, TORRES QUEVEDO MINECO, AVI, Madri+d, entre muchas otras ayudas públicas.
- Coordinación de Proyectos de I+D+i en Cooperación

INVERSIÓN

- Inversiones CDTI
- Pymes Industriales GVA
- Tejido Empresarial GVA
- Digitaliza, Industria 4.0
- REINDUSTRIALIZACIÓN MINCOTUR
- Eficiencia Energética: IDAE, IVACE
- Incentivos Regionales
- Préstamos con Condiciones Favorables

INNOVACIÓN & FINANCIACIÓN PÚBLICA



CASO DE ÉXITO

Deducciones Fiscales por I+D

Retos Planteados:

- Obtener el máximo retorno a nivel fiscal sobre su proyecto de I+D.

Soluciones Propuestas:

- Análisis de la actividad innovadora de la empresa y las inversiones realizadas y previstas.
- Definición del proyecto y alcance del mismo.
- Diseñar las acciones en materia de deducciones fiscales.
- Recopilación y elaboración de información técnica y económica.
- Ejecución de las actuaciones necesarias para la solicitud de financiación pública.

Beneficios Obtenidos:

- Beneficios fiscales del 60% de los gastos del proyecto.
- Mayor competitividad a partir de: la evolución tecnológica de procesos y la obtención de soluciones.
- Mejoras en procesos y optimización de recursos.
- Ampliación de los mercados de actuación.
- Incremento de la estructura de I+D de la empresa.

Soluciones Digitales desarrolladas por Altair | Soluciones Reales:



Elaboración de Cuadros de Mando para cada área:



Empleamos tecnología:



¿Y si TÚ pudieras dominar TU planificación financiera obteniendo la máxima rentabilidad y evitando situaciones de iliquidez?

ANÁLISIS, DIAGNOSIS Y GESTIÓN

- Diagnóstico Económico-Financiero y Servicio de Vigilancia Financiera
- Gestión del Pool Bancario, Rating y Endeudamiento
- Asesoramiento y Tutorización “In Company” del Área Financiera
- Gestión de la Posición de Tesorería: Mesa de Tesorería

PLANIFICACIÓN FINANCIERA

- Elaboración y/o Acompañamiento en la Formulación de Presupuestos y Estados Financieros
- Planificación de Tesorería, Financiación del Circulante, Control de Escenarios y Evaluación de Desviaciones
- Análisis de Proyectos de Inversión y su Financiación
- Proyección de Estados Financieros

SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE COSTES Y CONTROL INTERNO

- Sistemas de Información de Costes Adaptados y Orientados a la Rentabilidad
- Análisis-Diagnóstico y Control Interno del Sistema Interno de Información de Costes y de la Información Financiera

BUSINESS INTELLIGENCE Y SISTEMAS DE REPORTING PARA EL CONTROL DE GESTIÓN

- Soluciones para el Control Absoluto de los Costes: KOSTOS
- Soluciones de Planificación Presupuestaria y de la Tesorería: DANTE y MESA DE TESORERÍA
- Soluciones para el Diagnóstico Económico-Financiero: ADEF
- Soluciones de Business Intelligence Orientadas al Control de Gestión: BRÚJULAS
- Soluciones Adaptadas con Power Pivot, Power BI, SQL, C# y Excel Avanzado

FINANZAS & CONTROL DE GESTIÓN



CASO DE ÉXITO

Implantación de la Brújula Económico-Financiera

Retos Planteados:

- Realizar una mejora en sus sistemas de información para poder evolucionar a un sistema de planificación presupuestaria o Brújula Económico-Financiera.

Soluciones Propuestas:

Brújula Económico-Financiera y sistema de reporting mensual para el control de gestión:

- Presupuesto Económico.
- Control Presupuestario.
- Presupuesto de Tesorería.

Beneficios Obtenidos:

- Medir el grado de eficacia de las decisiones a través de indicadores de gestión económico-financieros.
- Anticiparse para aumentar la capacidad de maniobra y mejorar la toma de decisiones.
- Mejorar notablemente su capacidad de gestión financiera.
- Asegurar la liquidez de forma mucho más eficiente, reducir los gastos financieros, mejorar la negociación bancaria, etc.
- Reducción de un 15% de los gastos financieros y un 10% de los gastos de explotación.

Learn from the best to ensure success
Reasons we will be successful

BUSINESS

Issue 764
Monday, Jun 14, 2016

#Citydailynews

25 great jobs for people who love to travel

Branding is defined as the process of coming up or making a unique name or design for a certain product. Having a good brand strategy allows you to have a major advantage in gaining a large increase in your market competitions. Your brand tells your customers what they can have or expect from the products and services you offer.

Are you innovative or are you the experienced type? or do you offer a high-cost, high-quality product, or a low-cost, high-value products? It's impossible to be both. You should consider on thinking what your customers need you to be. Your logo is the main foundation of your brand. All the promotional materials should be connected with your logo to communicate with your brand.

Brand messages are delivered and planned based on the questions how, what, when, to whom and where your brand strategy is. Advertisement, visual communication and distribution channels are parts of brand strategy.

The branding strategy you have should be consistent as it leads to a strong brand equity. Branding is defined as the process of coming up or making a unique name or design for a certain product. Having a good brand strategy allows you to have a major advantage in gaining a large increase in your market competitions. Your brand tells your customers what they can have or expect from the products and services you offer. Are you innovative or are you the experienced type? or do you offer a high-cost, high-quality product.

is defined as the process of coming up or making a unique name or design for a certain product.

Having a good brand strategy allows you to have a major advantage in gaining a large increase in your market competitions. Your brand tells your customers what they can have or expect from the products and services you offer. Are you innovative or are you the experienced type? or do you offer a high-cost, high-quality product, or a low-cost, high-value products? It's impossible to be both. You should consider on thinking what your customers need you to be. Your logo is the main foundation of your brand. All the promotional materials should be connected with your logo to communicate with your brand.

Brand messages are delivered and planned based on the questions how, what, when, to whom and where your brand strategy is. Advertisement, visual communication and distribution channels are parts of brand strategy.

The branding strategy you have should be consistent as it leads to a strong brand equity. Branding is defined as the process of coming up or making a unique name or design for a certain product. Having a good brand strategy allows you to have a major advantage in gaining a large increase in your market competitions. Your brand tells your customers what they can have or expect from the products and services you offer. Are you innovative or are you the experienced type? or do you offer a high-cost, high-quality product, or a low-cost, high-value products? It's impossible to be both. You should consider on thinking what your customers need you to be. Your logo is the main foundation of your brand.



Business Company
123 consectetur ipsum vel,
Fringilla nisi. Fusce 00029
Tel: 123-456-789-0
Fax: 123-456-789-1

Bill to: Curabitur suscipit, LTD
456 Pellentesque, Aliquet
21W st., SUC, 9999
987-654-321

No.	Description
1234	Id rutrum
2567	Sed interdum odio
0034	Pellentesque
0460	Maecenas molestie
4729	Integer varius nisi
4930	Quisque luctus turpis
4893	

Comment
Sed interdum odio vel molestie suscipit.
Aenean placerat nulla nec lorem luctus varius.
Donec auctor libero sit mollis efficitur.

© 2016 City Daily News. All rights reserved.
This document is the property of City Daily News. It is not to be distributed, copied, or reproduced without the express written permission of City Daily News.

CRAS ANISIMAXIMUS, DICTUM NULLA



AUDITORÍA

¿Y si TÚ pudieras tener la tranquilidad de tener todo controlado y en orden y además mejorar de forma continua toda TU gestión?

AUDITORÍA DE CUENTAS Y OTROS ESTADOS FINANCIEROS

- Auditoría de Cuentas Anuales
- Auditoría de Balance de Situación
- Consolidación de Estados Financieros en Grupos de Sociedades
- Reporting de Grupos Internacionales
- Verificación del Estado de Información No Financiera (EINF)
- Procesos de Due Dilligence (financiera, comercial, de negocio, etc.)
- Auditoría ECOEMBES
- Auditoría de Filiales y Reporting
- Auditoría de Fraudes e Irregularidades
- Revisión Contable Independiente
- Preparación de Cuentas Anuales (estados financieros, memoria, etc)

INFORMES ESPECIALES

- Informes Especiales Previstos en la Legislación Mercantil
- Informes Periciales Judiciales
- Informes Periciales en Procesos Arbitrales y de Mediación
- Informes de Valoración Técnica de Acciones
- Dictámenes Financieros
- Informes de Experto Independiente
- Informes Económico-Financieros para Procesos Concursales

AUDITORÍA DE SUBVENCIONES Y AYUDAS PÚBLICAS

- Verificación de Proyectos de I+D+i y Justificación de Ayudas Públicas (europeas, nacionales, autonómicas y locales)

AUDITORÍA DE GESTIÓN

- Diseño Organizativo
- Planes de Mejora de la Organización y de los Procedimientos
- Dimensionamiento y Optimización del Personal
- Productividad Administrativa
- Auditoría Interna (diseño e implantación del departamento de auditoría interna)
- Outsourcing de la Función de Auditoría Interna
- Evaluación de Mapas de Riesgos (evaluación de riesgos y control interno)
- Auditoría de Procesos, Normas, Procedimientos y Control Interno
- Auditoría de Gestión

AUDITORÍA



CASO DE ÉXITO

Auditoría Interna

Retos Planteados:

- Conocer la estructura de los procedimientos y de la metodología de la sociedad.
- Identificar los objetivos de cada uno de los procesos.
- Evaluar la correcta ejecución de los procedimientos establecidos.
- Colaborar con la sociedad para el establecimiento de un sistema de control interno eficaz.

Soluciones Propuestas:

- Diseño de procedimientos para las áreas que carecen de ellos.
- Creación de mapas de riesgos ajustados a cada área.
- Realización de programas de trabajo específicos para cada uno de los procedimientos de manera periódica.
- Emisión de informes específicos e informes anuales para llevar un mejor control de las áreas analizadas y de las mejoras planteadas.

Beneficios Obtenidos:

- Detectar deficiencias y tareas que no se realizan tal y como se describe en los procedimientos con el objetivo de mejorar el control interno de la sociedad.
- Implantar de manera eficiente y efectiva los procedimientos establecidos.
- Lograr mayor eficiencia, eficacia y transparencia en las operaciones. Optimización de los recursos.
- Reducir de forma sustancial el riesgo de fraude.



CORPORATE FINANCE

¿Y si TÚ pudieras expresar todo TU potencial corporativo y además encontrar la mejor financiación para desarrollar TU negocio?

VALORACIONES

- Valoración de Compañías, Negocios y Activos
- “Fairness Opinion” e Informes de Experto Independiente en Operaciones Corporativas
- Elaboración y Revisión de Planes de Negocio y Modelos Financieros
- Asesoramiento en Creación de Valor para el Accionista

TRANSACCIONES

- Evaluación Preliminar de Adquisiciones “PER” (Preliminary Evaluation Risks)
- Due Diligence de Compra
- Vendor Due Diligence y Vendor Assistance
- Due Diligence Post-Adquisición

REESTRUCTURACIONES

- Revisión Independiente de Negocio (IBR)
- Elaboración y Revisión de Planes de Viabilidad
- Reestructuraciones de Negocio, Operativas y Financieras
- Asistencia en Procesos Concursales

M&A

- Preparación de Empresas para la Venta
- Gestión Global de Procesos de Venta
- Gestión Global de Procesos de Compra
- Incorporación y Búsqueda de Socios (Industriales y Financieros)
- Asesoramiento a Firmas de Capital Riesgo
- Asesoramiento a Equipos Directivos en LBOs y MBOs
- Asesoramiento en Procesos de Fusión

DEBT ADVISORY

- Asesoramiento en Procesos de Refinanciación
- Optimización de Estructura Financiera
- Búsqueda de Financiación
- Acquisition Finance
- Financiación del Circulante
- Diagnóstico de Salud Financiera

CORPORATE FINANCE



CASO DE ÉXITO

Proceso de Reestructuración Financiera

Retos Planteados:

- Solucionar un problema de sobredimensionamiento del pasivo financiero (fundamentalmente deuda con entidades de crédito) como consecuencia de la reducción de su tamaño en pocos años (las ventas se redujeron un 50% en dos años) manteniendo el mismo nivel de deuda.
- Asesorar y gestionar una segunda reestructuración financiera. La primera reestructuración la llevaron a cabo de forma independiente sin contar con un asesor experto en procesos de estas características. Posteriormente empezaron a sufrir fuertes tensiones de tesorería ya que la estructura de financiación de la primera reestructuración financiera no era la adecuada. La compañía decide acudir a Altair a los pocos meses del vencimiento de la primera cuota del capital del préstamo reestructurado.

Soluciones Propuestas:

- Ordenar el proceso de negociación con las entidades financieras.
- Diseñar una estructura de financiación acorde a las necesidades de la compañía y con una carga fiscal mínima por Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados.
- Acordar una estructura finalmente basada en la introducción de dos años de carencia en el calendario de amortización de la deuda y mantenimiento del vencimiento, trasladando a bullet el importe no pagado por la carencia.

Beneficios Obtenidos:

- Obtener el tiempo suficiente y acortar los plazos de la operación (fundamentales en este caso) y ajustar al máximo las condiciones pactadas con las entidades financieras.
- Una estructura de pagos de la deuda acorde a la generación de caja estimada de la empresa.

“ Visita nuestra web y entérate de todo:

- Artículos y Noticias
- Ebooks y Publicaciones
- Webinars
- Newsletter
- Soluciones para el Control de Gestión
- Casos de Éxito

www.soluciones-reales.es



““ Síguenos en nuestras Redes Sociales.



Altair Soluciones Reales



Altair Soluciones Reales



““ Descárgate gratis nuestros ebooks.





Resultados TANGIBLES Y DIRECTIVOS Satisfechos

SEDE PRINCIPAL

Edificio ONOFRE - Planta 2ª
Parque Empresarial Táctica
C/ Botiguers, 3
46980 Paterna (Valencia)
Teléfono: 960 652 889

ÁREA INNOVACIÓN Y FINANCIACIÓN PÚBLICA

Edificio INNOVA CENTRE II
Parque Tecnológico
Ronda Narcís Monturiol, 19
46980 Paterna (Valencia)
Teléfono: 960 652 889

www.soluciones-reales.es
info@soluciones-reales.es



Desde 1996

Altair

SOLUCIONES REALES

www.soluciones-reales.es · info@soluciones-reales.es