



Novedades

Innovación y adquisición:
Estrategias en la industria
agroalimentaria.

02

.....

Soluciones

Concurso de acreedores
¿Problema o solución?

06

.....

Actualidad empresarial

La PYME ante la crisis.

08

.....

Empresa

Cima Footwear:
ejemplo de empresa familiar.

10



” La industria agroalimentaria: innovación y adquisición

Ángel Cebrián Gómez

Dpto. Corporate GALAN CONSULTORES

El notable esfuerzo innovador y la apuesta por la adquisición de empresas del sector para ganar en competitividad, ha situado al sector agroalimentario como un eje estratégico dentro de la Economía Española.

La industria agroalimentaria es el primer sector industrial de la economía española y alcanzó en 2013 una facturación cercana a los 100.000 millones de euros, lo que supuso, un crecimiento de un 2% respecto al año anterior.

Según los datos del Informe Económico 2013 de la Federación de Industrias de la Alimentación y Bebidas (FIAB), el sector de la alimentación y bebidas está formado por 28.762 empresas, lo que representa el 15,8% del total de empresas de la industria manufacturera. Además, ocupa a más de 500.000 trabajadores, habiendo creado más de 15.000 empleos en el último año, mientras que el resto de la industria manufacturera española perdió alrededor de 25.000 empleos.

A partir de la irrupción de la crisis económica, ante la caída de la demanda interna, el sector ha reforzado su orientación exportadora alcanzando un crecimiento medio en los últimos años del 5% anual del número de empresas exportadoras. Este éxito en los mercados internacionales se ha debido a la ganancia de competitividad del sector que ha sabido combinar la excelencia de la materia prima con la progresiva introducción de elementos innovadores, tanto en proceso como en producto.

Estos datos reflejan el papel clave de este sector en el proceso de recuperación económica que le ha permitido erigirse como uno de los principales motores económicos de España y han puesto a las empresas del sector en el punto de mira de inversores internacionales que ven una oportunidad empresarial para acceder a unos productos e infraestructuras productivas de primer orden, además de canales de distribución y clientes en todo el mundo.

DATOS RELEVANTES DEL SECTOR

- Facturación 100.000 mill/ € en 2013
- Son el 15,8% del total de empresas manufactureras.
- Incremento medio anual 5% de empresas exportadoras

El sureste español destaca por su especialización productiva en la industria agroalimentaria, contando con tres polos muy significativos:

- **La Mancha Centro**

Comarca cuya capital es Villarrobledo, donde la industria láctea y vinícola cuenta con empresas líderes a nivel nacional e internacional, algunas de las que han recibido inversión directa por parte de grupos internacionales, como es el caso de Forlasa por parte del grupo francés Lactalis.

- **La Vega Murciana**

Lidera a nivel nacional la producción de conservas de frutas y hortalizas, un sector en el que genera la cuarta parte de la producción nacional tanto en términos de empleo como de producción.

- **La Vega Baja del Segura**

En Alicante, con municipios como Orihuela, o Almoradí, que se apoya en un sector primario muy pujante que une tradición e innovación y en el que destacan productos como el ajo o la alcachofa.



España ha sido una de las economías particularmente afectadas por el descenso en la entrada de inversión directa extranjera, dada la situación económica relativamente más delicada por la que está atravesando en los últimos años frente a otros países europeos.

La falta de confianza en la economía española se materializó con intensidad en este tipo de inversiones, especialmente desde 2011, si bien en 2013 ya se aprecian los primeros signos de recuperación.

De acuerdo con el Registro de Inversiones Extranjeras del Ministerio de Economía y Competitividad, la industria de la alimentación y bebidas registraba una entrada de inversión directa extranjera de 687 millones de euros, apreciándose también un **cambio**

de tendencia en cuanto al origen de las inversiones, ya que tradicionalmente, la inmensa mayoría de los capitales extranjeros procedían de la Unión Europea (Francia, Italia y Alemania, fundamentalmente), mientras que en los últimos años se ha producido un **flujo creciente de inversiones procedentes del centro y sur del continente americano**, atraídos por la posibilidad de acceder a un mercado muy atractivo como es el europeo.

En paralelo, los grandes grupos productores españoles han adoptado una **estrategia de crecimiento a través de adquisiciones**, como vía rápida y eficiente de conseguir un incremento sustancial de la capacidad productiva y ampliar la gama de productos que pueden comercializar a través de sus canales de distribución, sin costes adicionales.

En este sentido, durante el último año hemos detectado en GALAN CONSULTORES un **interés creciente** por la exportación dentro del sector agroalimentario y por parte de empresas del sector **en la adquisición o compra de otras empresas** con vistas a integrar procesos productivos o materias primas, disponiendo en la actualidad de varios mandatos de compra de empresas del sector por parte de empresas nacionales e internacionales.

El sector agroalimentario español también destaca por su notable esfuerzo innovador, con un porcentaje de empresas innovadoras superior al del total de la economía, **habiéndose multiplicado por 4 entre 2003 a 2009**, el número de empresas alimentarias que investigan, lo que supone dedicar el 0,26% de su facturación a investigación, desarrollo e innovación (I+D+i).

Así, **el sector agroalimentario se ha constituido como estratégico** dentro del conjunto de la Economía Española, manteniendo un crecimiento sostenido durante los últimos 20 años, a pesar de la crisis generalizada, apoyándose en su carácter exportador, donde sólo es superado por la industria del automóvil. Además, tiene un efecto dinamizador del empleo en las zonas rurales, menos pobladas y constituye un soporte importante de la agricultura, al consumir el 70% de la producción agrícola nacional.

No obstante, se enfrenta a grandes desafíos específicos, como el desarrollo por parte de los poderes públicos de una política alimentaria integral y coherente en todas sus facetas (salud, medio ambiente, fiscalidad, innovación, agricultura...), la obtención de un marco comercial más justo y equilibrado en beneficio del consumidor



En conclusión, **se prevé que**, una vez recuperada progresivamente la fluidez de crédito a empresas y familias que propicie la reactivación de la inversión empresarial y del consumo interno y el avance en la reducción de barreras comerciales a los flujos de materias primas y productos transformados, **el sector va a atravesar un periodo de gran desarrollo, fruto de su esfuerzo innovador y de la ganancia de competitividad** que el estricto control de costes y salarios ha supuesto para la economía española en general y para este sector en particular.



” Concurso de acreedores ¿Problema o solución?

Jesús Navarro Buendía
Dpto. Jurídico GALAN CONSULTORES

Las últimas modificaciones en la ley concursal introducen novedades con la finalidad de promover la continuidad de la vida de las empresas.

Desde el año 2012 hasta la actualidad se han producido diversas modificaciones en la Ley Concursal con la finalidad de conseguir una ley que evite la disolución de las sociedades mercantiles y permita la continuidad del tejido empresarial de la sociedad española.

Las dos últimas modificaciones de la Ley Concursal son, por un lado el Real Decreto Ley 11/2014 de 5 de septiembre, de medidas urgentes en materia concursal, publicado en el BOE el pasado 6 de septiembre de 2014 y, por otro lado, la Ley 17/2014, de 30 de septiembre, por la que se adoptan medidas urgentes en materia de refinanciación y reestructuración de la deuda empresarial, siendo publicada dicha Ley en el BOE de 1 de octubre de 2014.

Las novedades están dirigidas a mejorar tanto los convenios como la regulación de la fase de liquidación de los concursos de acreedores. Como hemos mencionado, hasta la fecha, ambas regulaciones se han mostrado ineficaces para dotar de continuidad al tejido empresarial español.

Concretamente, en materia de convenio concursal, las novedades introducidas se traducen entre otras, en **flexibilizar el contenido del convenio concursal mediante la ampliación de quitas y esperas que se amplían hasta un máximo de 10 años, se modifica el régimen de mayorías con el fin de que sea más asequible obtener el respaldo de los acreedores para aprobar el convenio de acreedores y con ello conseguir la tan deseada continuidad empresarial.**

Asimismo, se han introducido modificaciones cuyo objetivo es **extender los efectos del convenio a los acreedores privilegiados** aún cuando éstos no hayan votado a su favor.

Por último, en **materia de convenio de acreedores se admite, como contenido alternativo al mismo, la venta de unidades productivas a favor de personas naturales o jurídicas determinadas.**

En materia de venta de unidades productivas, ya sea como parte del convenio concursal o como parte del proceso de liquidación, se ha optado por regular de manera sistemática **la posibilidad de la transmisión de unidades productivas en funcionamiento**, introduciendo como novedades más significativas la **subrogación automática y forzosa del nuevo adquirente en situaciones contractuales de todo tipo** (mercantiles, civiles, y sobre todo en contratos suscritos con la administración pública) y la **exclusión de la subrogación del adquirente en la posición deudora de los créditos concursales y contra la masa impagados en el concurso**, salvo que el adquirente asuma expresamente la deuda o salvo que el adquirente sea persona relacionada con el concurso.

Por tanto, las sociedades adquirentes de unidades productivas tienen una gran ventaja competitiva al no adquirir deuda de la sociedad adjudicada en el procedimiento concursal, pudiendo iniciar la actividad con una marca reconocida en el mercado, unos activos de valor y ninguna deuda salvo la que se genera por la propia actividad desde la compra del negocio siendo este tipo de compraventa una gran oportunidad para inversores de todo tipo.

En definitiva, la actual regulación que se establece en la Ley Concursal tienen una clara finalidad de promover la continuidad de la vida de las empresas ya que hasta la fecha dicha Ley ha demostrado que no ha sido un instrumento útil a tal fin.



” Las Pymes ante la crisis.

José Antonio Galán Guijarro
Socio Director GALAN CONSULTORES

Las pymes han sido las que más han sufrido la crisis actual, pero también son las que pueden reanimar nuestra economía y crear empleo.

Las pequeñas y medianas empresas son la base de la economía europea y española, representan el 95% de las compañías existentes, creando más de 150 millones de empleos en la UE.

Las pymes han sido las que más han sufrido la crisis actual que es la más importante y duradera desde la gran depresión tras la crisis de 1929, con una importante reducción de la actividad económica y una mayor dificultad para acceder a recursos financieros esenciales. Pero también son las que pueden reanimar nuestra economía y crear empleo. Para ello, como decía Einstein “necesitamos nuevas formas de pensar para solucionar los problemas causados por las viejas formas de pensar”.

Esta situación ha puesto de manifiesto muchas debilidades de las pequeñas y medianas empresas que debemos afrontar y resolver. Entre otras, podemos señalar las siguientes:

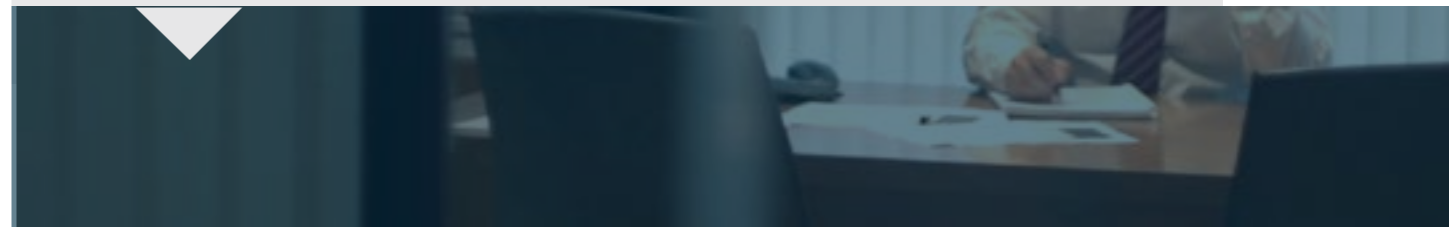
-En este momento todavía **existen muchas pymes que no están profesionalizadas**. No es suficiente trabajar mucho, además tenemos que pensar y ser muy eficientes e innovadores. Necesitamos una gestión estratégica, un proyecto a largo plazo que aporte valor a los clientes y capaz de generar ventajas competitivas que puedan perdurar en el tiempo.

-Tenemos que **limitar el apalancamiento financiero**. En un entorno de caída de la demanda y del volumen de negocio, es imprescindible para resistir un alto nivel de autofinanciación y no depender de las entidades financieras. Esta ha sido la principal causa de mortalidad de las empresas. El crecimiento consolidado de nuestra empresa se tiene que basar en recursos propios.

-**La internacionalización de la empresa y trabajar en un mercado global**, en este momento, es una necesidad y no una elección. En nuestras estrategias empresariales tenemos que preparar a la empresa para internacionalizarse, esto no es lo mismo que la exportación.

-Estamos asistiendo a un **cambio en los valores de las empresas**. Se ha producido una pérdida de valor de los activos inmobiliarios, en lo que antes era sinónimo de solvencia en nuestros balances. Ahora el principal valor en una empresa son los intangibles y las personas que la componen, unido a la capacidad de crear ideas nuevas, resolver problemas y generar valor en los productos, procesos y mercados.

A pesar de la situación actual el mundo sigue funcionando, la riqueza sigue existiendo y los mercados siguen necesitando productos y servicios. Aunque han aparecido nuevas amenazas se han creado nuevas oportunidades y siempre de una situación de crisis se sale reforzado, pero hay que salir y esto implica que tenemos que trabajar duro y resistir.





” Cima Footwear : ejemplo de empresa familiar

Manuel Murcia Cayuelas

Dpto. Fiscal GALAN CONSULTORES

Una planificación ordenada ha permitido a la empresa crecer, profesionalizarse y llevar a cabo una sucesión ejemplar.

La sociedad Cima Footwear está dedicada a la intermediación en el comercio de calzado, estando situada en Elche.

Se trata de una sociedad que nació de la idea inicial concebida por su fundador hace más de 35 años, y que el mismo arrancó con su voluntad y experiencia, centrandose desde un principio la actividad de la misma en la exportación, circunstancia que le ha permitido crecer y tener clientes en más de 60 países por todo el mundo, y que actualmente, con la globalización y la internacionalización de las empresas, le ha sabido situar en una posición privilegiada para su desarrollo y consolidación.

La empresa centra sus esfuerzos en abrir mercado a los fabricantes con los que trabaja, acompañándoles y ayudándoles a crear marca y expandirse.

Partiendo del trabajo bien hecho en el ejercicio de su actividad, también internamente han sabido adaptarse a las circunstancias y realizar una sucesión ejemplar.

En primer lugar, la segunda generación entró en la empresa para formarse en el sector de la mano de su fundador, y conforme los mismos han estado preparados, éste ha ido delegando las labores de dirección y gestión del negocio en sus manos, desarrollando un plan de sucesión que ha permitido que en la actualidad la segunda generación esté liderando la empresa y su fundador se haya jubilado, sin que se hayan producido tensiones ni sobresaltos tanto empresariales como familiares, permitiendo una continuidad a la empresa.



En segundo lugar, han sabido adaptarse al mercado, por un lado mediante la incorporación de un equipo profesional de empleados, que va en aumento. Por otro lado, al abrir nuevos mercados, comercializar nuevas marcas y explotar distintas líneas de negocio. Y por último, con una reforma integral de sus instalaciones, más modernas y avanzadas, que fortalece su imagen de empresa y les ayuda a avanzar en un sector con un producto en continuo cambio, como la propia empresa.

Además, los distintos avances han sido bien planificados, recibiendo un asesoramiento completo que les ha otorgado cobertura jurídica y estabilidad para centrarse en el negocio empresarial.

Con todo ello, desde GALAN CONSULTORES, como asesores globales de la empresa, podemos decir que CIMA FOOTWEAR es un buen ejemplo de empresa familiar, donde sus miembros han sabido continuar con el negocio empresarial adaptándolo a las actuales circunstancias del mercado y profesionalizándolo, en el que la transición de la primera a la segunda generación ha sido ordenada y bien planificada, y todo ello ha repercutido en un crecimiento sostenido que le augura un futuro prometedor.

”

*El éxito de nuestros clientes,
es nuestro éxito.*



www.galanconsultores.com

Alicante

Maisonnave, 18 - 2º - 03003
T. 965 920 877

Albacete

C. Marqués de Molins, 13 - 5º A - 02001
T. 967 630 003 / 967520842

Murcia

Avd. Juan Carlos I, 43 - 5ª planta. - 30151
T. 968 930 390

