

COMPAS

“Como enfocar operaciones de vinculación entre despachos”





1.- Introducción

2.- La auditoria en España

2.1 Antecedentes

2.2 Evolución

3.- . Entorno

4.- Tipos de acuerdos

5.- Operaciones corporativas

5.1 Premisas básicas

5.2 Fases

5.3 Formalización de acuerdos

5.4 Elementos clave

6.- Conclusiones



I. Introducción

1. COMPAS: 3 Business Areas



Inversiones

Compas Private Equity está integrado por una cartera de inversores privados cuyo enfoque de inversión se centra en proyectos de crecimiento y expansión de empresas industriales, de bienes o de servicios con el objetivo principal de impulsar su crecimiento y rentabilidad.



Asesoramiento y Corporate

Compas Professional Expertise aporta a sus clientes la amplia y contrastada experiencia del equipo profesional. Está orientado a empresas de Middle Market y ofrece servicios de asesoramiento corporativo integral adaptado a cada cliente.



Financiación

Compas Credit Management ofrece a las entidades financieras una alternativa a la gestión de los créditos otorgados, especialmente a través de su capitalización. A su vez, pone a disposición de las empresas una solución en la búsqueda de una óptima financiación.



2.1 Antecedentes

2.2 Evolución

2. La auditoría en España



2.1 Antecedentes

Audidores inscritos en el R.O.A.C. 2014

Personas físicas	20.654	100%
Ejercientes	4.288	20%
No ejercientes que prestan servicios por cuenta ajena	1.133	6%
No ejercientes	15.233	74%
Sociedades	1.404	100%

Audidores que han podido ejercer s/forma social en el año 2013

Sociedades	1395	36%
Con facturación	1252	
Sin facturación	143	
Personas físicas	2468	64%
Con facturación	1141	
Sin facturación	1327	

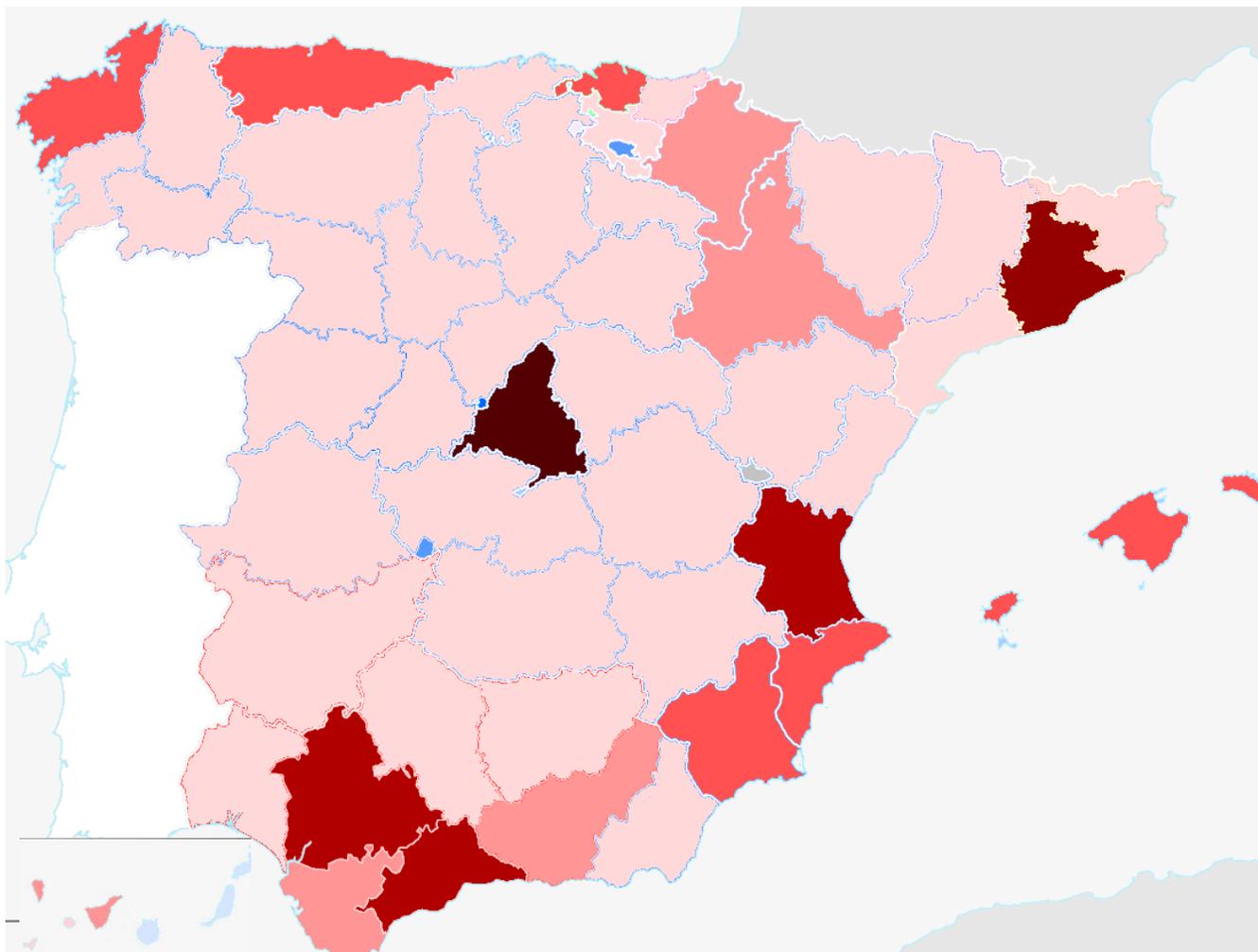
Distribución de la facturación de auditores individuales en 2014

	Número	%	Facturación €
A partir de 30.000€	343	13,9	23.843.001
Entre 12.000 y 30.000€	370	15	7.187.800
Entre 6000€ y 12.000€	210	8,5	1.782.305
Menos de 6000€	218	9	825.576
Sin facturación	1327	53,8	0
Total	2468	100	33.638.682

Distribución de la facturación de sociedades en 2014

	Número	%	Facturación €
A partir de 6.000.000€	7	0,5	407.652.671
Entre 1.200.000€ y 6.000.000€	12	0,9	20.609.098
Entre 300.000€ y 1.200.000€	146	10,5	58.247.185
Entre 60.000€ y 300.000€	557	40	77.267.223
Menos de 60.000€	530	38	14.057.420
Sin facturación	143	9,9	0
Total	1395	100	598.833.596

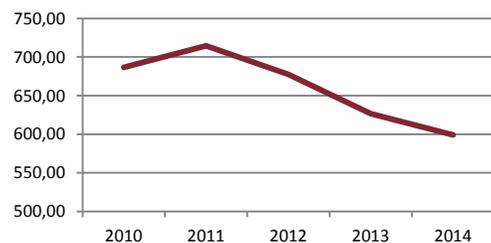
2.1 Antecedentes





2.2 Evolución

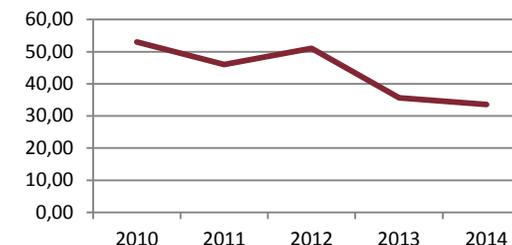
**Facturación total millones € -
Sociedades**



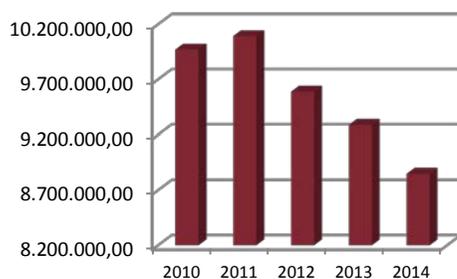
La facturación de las sociedades de auditoría ha pasado de 700 M€ (2010) a 600 M€ (2014)

La facturación de auditores individuales ha pasado de 50 M€ (2010) a 33 M€ (2014)

**Facturación total millones € -
Individuales**

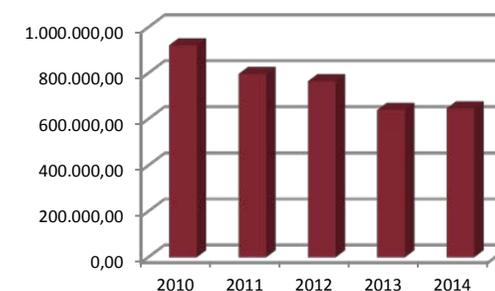


Horas - Sociedades



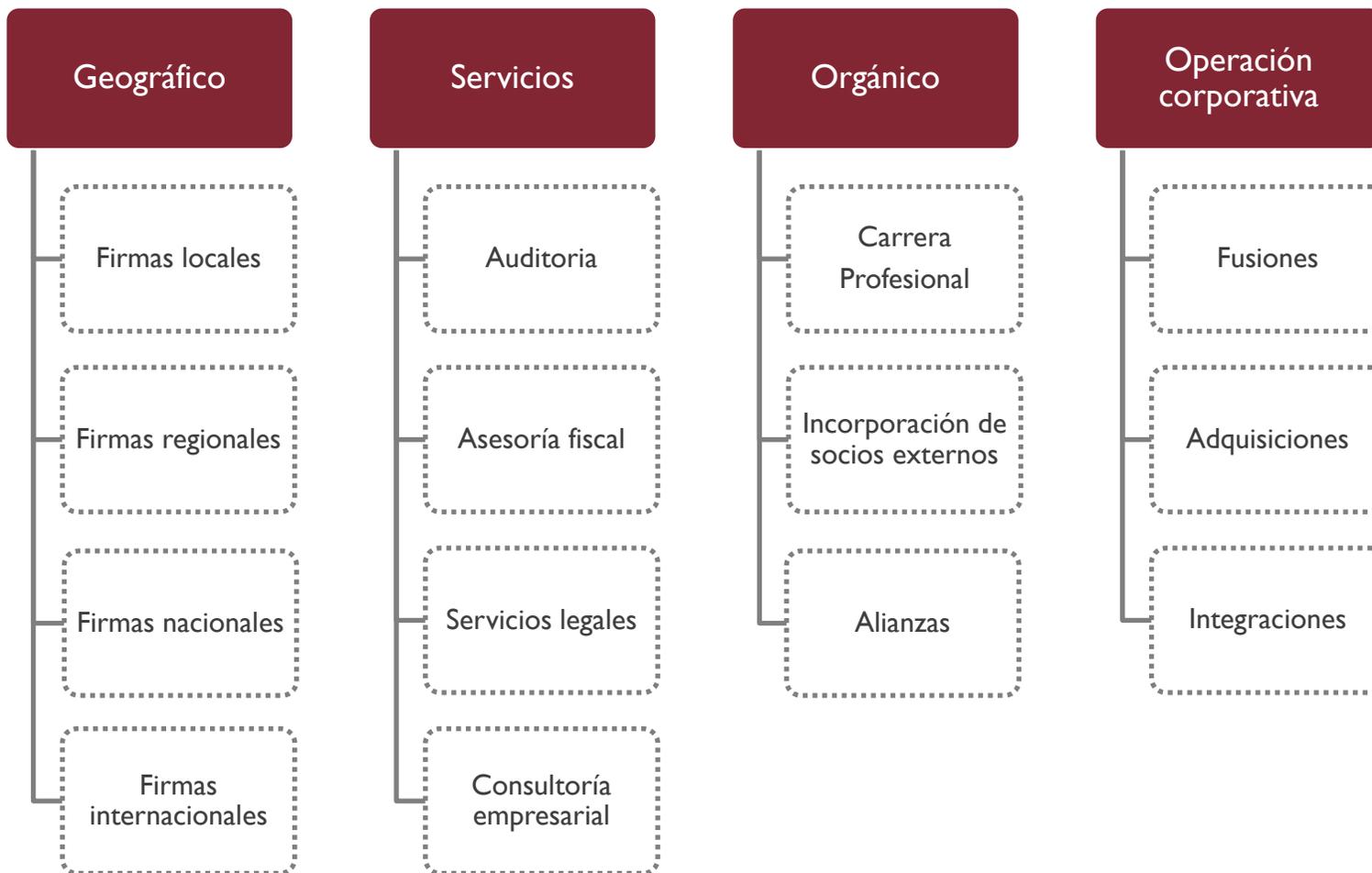
El número de horas dedicadas a las auditorías ha disminuido tanto como por las sociedades como por los profesionales.

Horas - Individuales





3. Entorno





4. Tipos de acuerdos



4. Tipos de acuerdos

Acuerdos puntuales

- Con/sin contraprestación formalizada
- Colaboración específica para un proyecto

Acuerdo permanente para servicios o rama actividad

- Ámbito de actuación distinto del core business
- Con/sin visualización en el mercado

Acuerdos con finalidad estructural

- Inicio de una “operación corporativa”
- Afecta a la estructura accionarial presente y futura



5.1 Premisas

5.2 Fases

5.3 Formalización acuerdos

5.4 Elementos clave

5. Operaciones corporativas



Premisas básicas: Necesita voluntad, generosidad y una ejecución prolongada en el tiempo

- Búsqueda de candidatos
- Análisis de la viabilidad del proyecto
- Negociación de las condiciones
- Integración de los equipos



5.2 Fases

1. Identificación de posibles interesados siendo proactivo pero prudente.
2. Prospección preliminar de la operación:
 - Cuaderno de presentación del proyecto
 - Check list puntos relevantes

3. Análisis y valoración de la operación:

Accionariado (actual, y futuro)

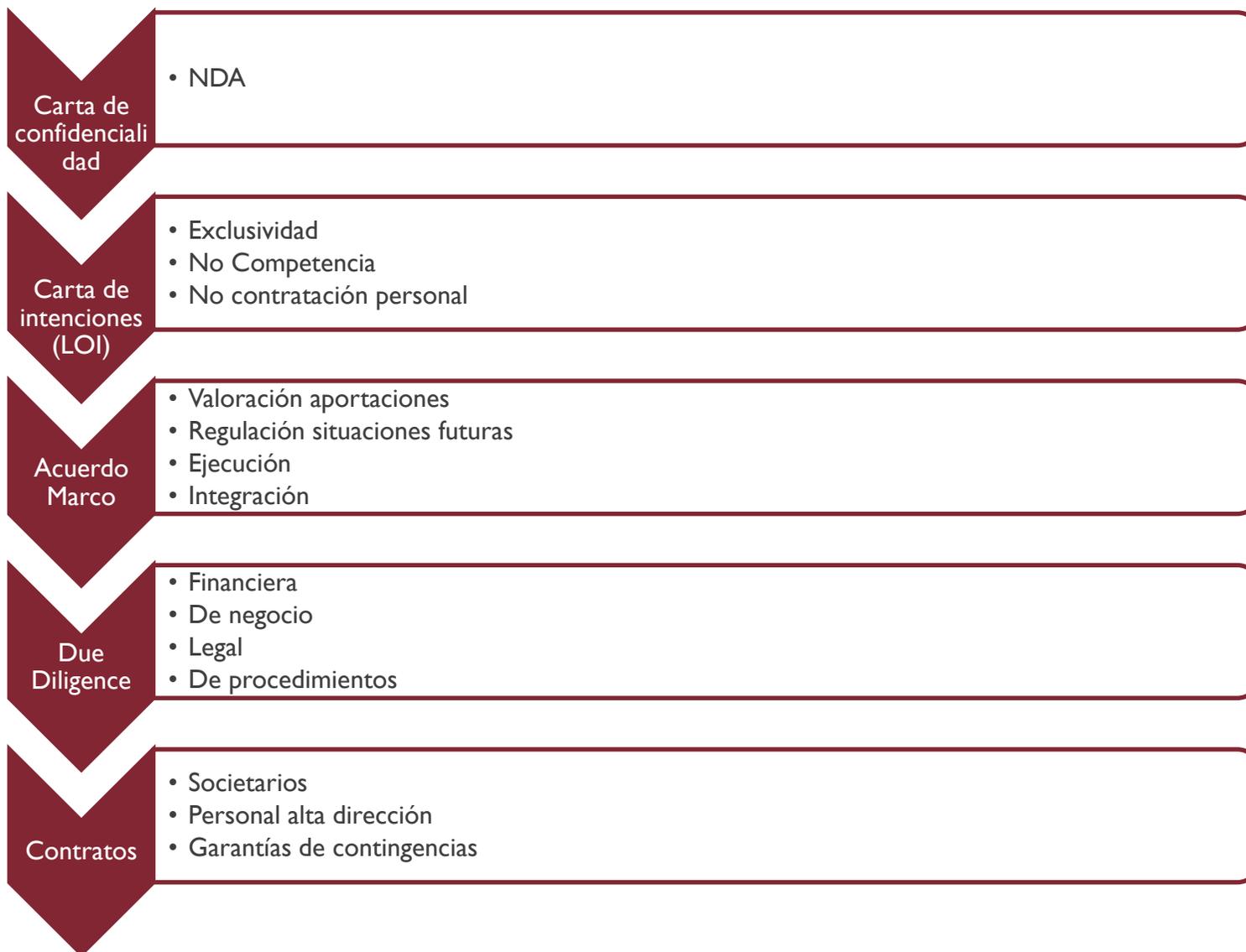
Equipo (track record e incorporación)

Clientes y servicios

4. Due diligence.
 - ➡ A realizar por tercero (financiera, legal y de procedimientos)
5. Contrato y ejecución de los acuerdos



5.3 Formalización acuerdos



5.4 Elementos clave





6. Conclusiones



¿Os animáis a poner en marcha una operación corporativa?

Muchas gracias !!!



Av Diagonal 442 Bis Principal 08037 Barcelona Spain

Tel. (+34) 93.368.56.40

www.compaspe.es / info@compaspe.es

compaspe.es