

ELS NOMS
I LES COSES

MONTSE RIUS, DIRECTORA DE FINANCES I DESENVOLUPAMENT CORPORATIU A HI PARTNERS

Ordre en els comptes (i en la vida)

BLANCA GISPERT
Barcelona

Montse Rius és una dona que va al gra. A primera vista, sembla una persona segura i organitzada. Va néixer a Vilafranca del Penedès fa 38 anys i es va mudar a Barcelona per estudiar Comerç Internacional a la UPF. L'interès per l'economia el tenia ja als gens. Filla única de família amb pime al sector del pa i la rebosteria, explica que a casa no es parlava de cap altra cosa que del negoci. Així que, immersa com estava en el món de l'empresa i atreta per les relacions internacionals (d'adolescent, passava els estius al Regne Unit, els Estats Units i Alemanya), es va decidir pel que llavors li va semblar una carrera avançada i global. Tot i això, les assignatures de què més va gaudir van ser les de finances. Tot just graduada, va entrar de pràctiques a Deutsche Bank i després, a la consultora Ernst&Young. Va continuar formant-se, amb un post-grau sobre Finances Corporatives a Esade, i el 2004 va fitxar com a analista a Riva y García. Rius explica que el seu pas per la consultora va ser clau per al creixement professional. "Riva y García és una firma mitjana que, a diferència de les grans companyies, permet tractar tota mena d'operacions des del principi al final. També assumir més responsabilitats i prendre decisions. En els anys precrisi, s'assessoraven ampliacions de capital, sortides a borsa... I una vegada va esclatar la bombolla, refinançaments de deute". Conscient de la situació, Rius es va apuntar el 2009 a un curs sobre reestructuracions, fusions i adquisicions a la Harvard Business School, que va utilitzar en la feina i també a les classes que havia començat a fer a Esade. "Un company a Riva y García em va demanar fer una substitució i me la vaig prendre com un repte. Des d'aleshores, faig classes sobre finances quatre o cinc vegades a l'any, en màsters i postgraus. Són un bon exercici per actualitzar-se, estructurar idees i fer-se entendre en públic". El seu pas per Riva y

García va acabar el maig del 2015, quan Alejandro Hernández-Puértolas li va proposar una oferta ambiciosa: formar part de la direcció de HI Partners, una nova companyia de Banc Sabadell creada per gestionar el deute hotelier d'aquest banc. Rius no s'ho va pensar dues vegades i va acceptar el càrrec. Hernández-Puértolas tampoc no va dubtar d'ella mal-

"La meua àvia treballava a l'obrador tots els dies sense parar; sense cultura de l'esforç no es va enlloc"



GUSTAVO BEJER

grat saber que estava embarassada del seu segon fill. "Vaig firmar el contracte sense traves i vaig treballar fins a gairebé el final, fins i tot mentre estava de baixa".

Rius no es considera una persona enganxada a la feina. Simplement, no concep cap altra manera de dur-la a terme. "A casa, la meua àvia treballava a l'obrador tots els dies sense parar. També ho fan els meus pares... Sense cultura de l'esforç ni treball en equip no es va enlloc". En el seu cas, la jornada laboral dura deu hores i assegura que si és necessari, treballa a casa els caps de setmana. "Sóc una entusiasta: tan a gust estic llegint un informe com la *Vogue*". La resta del temps, el dedica a fer esport i als seus fills, d'1 i 3 anys. Rius pensa que la conciliació "no existeix", que la clau només consisteix a saber organitzar-se. En aquesta tasca considera imprescindible el suport del seu marit, Pere Viñolas, conseller delegat de Colonial. "Estem completament alineats. Tots dos ocupem càrrecs de responsabilitat i això ens ajuda a comprendre'ns i a organitzar-nos. M'agradaria passar més temps amb els nens, però també em sentiria malament si renunciés a la meua feina". Estrès? "L'estrès és creatiu, significa que tens moltes coses per fer!

També existeix l'estrès dolent però a vegades cal patir-lo. Apareix quan sorgeixen reptes. Superar-los implica progressar, evolucionar. I això és bo".

Amb el mateix positivisme, Rius afronta el nou càrrec com a directora de finances i desenvolupament corporatiu a HI Partners. També la presidència del Urban Land Institute a Barcelona, una associació que reuneix professionals del sector immobiliari. Ara, les seves responsabilitats són més grans. Té més llibertat per prendre decisions però també lluita amb la pressió de saber que el futur de la companyia depèn en gran part d'ella. Sembla, doncs, que en els propers anys Rius continuarà igual d'abocada en la seva feina: reorganitzant els comptes d'empreses, negociant amb els bancs, amb els fons d'inversió... Sens dubte, el seu món és el de les finances corporatives, encara que no li importaria obrir una galeria d'art, comprar un edifici i reformar-lo al seu gust... Però ara això queda lluny. Almenys fins que HIP es consolidi al mercat.●



ANA JIMÉNEZ

Sallán, Miró i Hinojosa

GM Auditors, especialitzat en pimes, factura un milió d'euros

B. GISPERT Barcelona

GM Auditors va ser la primera auditora que es va inscriure a l'Institut de Censors Jurats de Comptes d'Espanya. Era el 1978, el primer any en què aquest òrgan admetia com a membres les societats d'auditoria. Ricard García Micola havia fundat el negoci el 1966 i, amb el temps, es va anar fent un forat en l'auditoria dels comptes de les petites i mitjanes empreses catalanes.

Precisament l'especialització en aquest sector empresarial, i també el tracte familiar i proper, és el que avui distingeix GM Auditors de les *big four*, les grans firmes del sector. Avui, el negoci dona feina a 20 persones a Barcelona i treballa amb 140 clients, dels quals el 90% provenen del món mercantil i el 10% restant, de l'auditoria dels comptes d'entitats sense ànim de lucre, sector en què GM Auditors assegura que altra vegada s'ha convertit en referent a Catalunya.

Els actuals propietaris de l'empresa, David Sallán, Joan Miró i Jordi Hinojosa, apunten que l'empresa va facturar prop d'1 milió d'euros el 2015 i preveuen que la xifra sigui similar el 2016.

Al llarg d'aquest 2017, els tres socis preveuen fer el salt a Madrid amb l'obertura d'una oficina que donarà feina a unes dues o tres persones. De moment, l'activitat de GM Auditors fora de Catalunya representa un 20% del seu negoci, percentatge que creuen que podria créixer fins al 30% si s'implanta a la capital espanyola.●

Miró recupera vendes i afronta la fase decisiva per trobar soci

LALO AGUSTINA
Barcelona

La cadena de distribució Miró, controlada pel fons suís Springwater, ha aconseguit una certa recuperació de les vendes en els últims mesos després del dur ajust que va seguir la presentació del concurs de creditors de

l'estiu passat. L'empresa es va concentrar a Catalunya, va tancar els seus establiments deficitaris i va ajustar la plantilla, va impulsar la botiga en línia i ara afronta el futur amb un moderat optimisme.

"Hem aconseguit estabilitzar l'empresa i ara pensem que estem en la millor disposició

d'aconseguir un futur per a Miró, que pot superar el tercer concurs de creditors en el qual es veu immersa", diuen fonts de la companyia.

Miró paga al comptat els proveïdors i la seva administració està monitorada per Ignacio Alonso-Cuevillas, l'administrador judicial nomenat pel jutge.

En les properes setmanes, se sabrà si Springwater proposa un conveni als creditors o si prefereix anar a la liquidació i procurar la venda de la unitat productiva.

Segons fonts pròximes a l'empresa, en les últimes setmanes ja s'han adreçat a Miró diverses companyies del sector interessades a adquirir la cadena. El balanç de l'empresa del 4 de novembre passat reflectia un actiu de 17 milions i deutes de 23 milions d'euros, dels quals 10 milions corresponen al seu accionista.●

SI TE DUELE QUE CADA AÑO MUERAN MILES DE CIVILES EN CONFLICTOS ARMADOS, LLAMA AL MÉDICO

hazte socio:
902 15 15 07
www.msf.esV CLUB
VANGUARDIAVALS
DESCOMPTES
PROMOCIONSPer només
9,95€VAL DESCOMPTES
16è llibre ROUSSEAU
Dissabte 31
LA VANGUARDIA6a entrega
Per només
9,95€VAL DESCOMPTES
Victoria
Dissabte 31
LA VANGUARDIA