

LOS NOMBRES
Y LAS COSAS



MONTSE RIUS, DIRECTORA DE FINANZAS Y DESARROLLO CORPORATIVO EN HI PARTNERS

Orden en las cuentas (y en la vida)

BLANCA GISPERT
Barcelona

Montse Rius es una mujer que no se anda con rodeos. A primera vista, parece una persona segura y organizada. Nació en Vilafranca del Penedès hace 38 años y se mudó a Barcelona para estudiar Comercio Internacional en la UPF. El interés por la economía estaba ya en sus genes. Hija única de familia con pyme en el sector del pan y la repostería, cuenta que en casa no se hablaba de otra cosa que del negocio. Así que, inmersa como estaba en el mundo de la empresa y atraída por las relaciones internacionales (de adolescente, pasaba los veranos en el Reino Unido, Estados Unidos y Alemania), se decantó por lo que entonces le pareció una carrera avanzada y global. Sin embargo, las asignaturas que más disfrutó fueron las de finanzas. Nada más graduarse, entró en prácticas en Deutsche Bank y luego, en la consultora Ernst&Young. Siguió formándose, con un posgrado sobre Finanzas Corporativas en Esade y en el 2004 fichó como analista en Riva y García.

Rius cuenta que su paso por la consultora fue clave para su crecimiento profesional. “Riva y García es una firma mediana que, a diferencia de las grandes compañías, permite tratar todo tipo de operaciones desde principio a fin. También asumir más responsabilidades y tomar decisiones. En los años pre crisis, se asesoraban ampliaciones de capital, salidas a bolsa... y una vez estalló la burbuja, refinanciaciones de deuda”. Consciente de la situación, Rius se apuntó en el 2009 a un curso sobre reestructuraciones, fusiones y adquisiciones en la Harvard Business School, que utilizó en el trabajo y también en las clases que había empezado a dar en Esade. “Un compañero en Riva y García me pidió hacer una sustitución y me la tomé como un reto. Desde entonces, doy clases sobre finanzas cuatro o cinco veces al año, en másteres y posgrados. Son un buen ejercicio para actualizarse, estructurar ideas y hacerse entender en públi-

co”. Su paso por Riva y García terminó en mayo del 2015, cuando Alejandro Hernández-Puértolas le propuso una oferta ambiciosa: formar parte de la dirección de HI Partners, una nueva compañía del Banc Sabadell creada para gestionar la deuda hotelera de este banco. Rius no se lo pensó dos veces en aceptar el cargo. Hernández-Puértolas tampoco dudó de ella a

“Mi abuela trabajaba en el obrador todos los días; sin cultura del esfuerzo no se llega a ninguna parte”



GUSI BÉJER

pesar de conocer que estaba embarazada de su segundo hijo. “Firmé el contrato sin trabas y trabajé hasta casi el final, incluso mientras estaba de baja”.

Rius no se considera una persona enganchada al trabajo. Simplemente, no concibe otra forma de llevarlo a cabo. “En casa, mi abuela trabajaba en el obrador todos los días sin descanso. Igual lo hacen mis padres... Sin cultura del esfuerzo ni trabajo en equipo no se llega a ninguna parte”. En su caso, la jornada laboral dura diez horas y asegura que si es necesario, trabaja en casa los fines de semana. “Soy una entusiasta: tan a gusto estoy leyendo un informe como Vogue”. El resto del tiempo, lo dedica a hacer deporte y a sus hijos, de 1 y 3 años. Rius piensa que la conciliación “no existe”, que la clave sólo está en saber organizarse. En esta labor considera imprescindible el apoyo de su marido, Pere Viñolas, consejero delegado de Colonial. “Estamos completamente alineados. Ambos ocupamos cargos de responsabilidad y ello ayuda a comprendernos y a organizarnos. Me gustaría pasar más tiempo con los pequeños, pero también me sentiría mal si renunciara mi trabajo”. ¿Estrés? “¡El estrés es creativo, significa que tienes muchas cosas por hacer! También existe el estrés malo pero hay que sufrirlo. Aparece cuando surgen retos. Superarlos implica progresar, evolucionar. Y eso es bueno”.

Con igual positivismo, Rius afronta su nuevo cargo como directora de finanzas y desarrollo corporativo en HI Partners. También la presidencia del Urban Land Institute en Barcelona, una asociación que reúne a profesionales del sector inmobiliario. Ahora, sus responsabilidades son mayores. Tiene más libertad para tomar decisiones pero también lidia con la presión de saber que el futuro de la compañía depende en gran parte de ella. Parece pues que en los próximos años Rius seguirá igual de volcada en su trabajo: reorganizando las cuentas de las empresas, negociando con los bancos, con los fondos de inversión... Sin duda, su mundo es el de las finanzas corporativas, aunque no le importaría abrir una galería de arte, comprar un edificio y reformarlo a su gusto... Aunque ahora esto queda lejos. Al menos hasta que HIP se afiance en el mercado.●



ANA JIMÉNEZ

Sallán, Miró e Hinojosa

GM Auditores factura un millón de euros

B. GISPERT Barcelona

GM Auditores fue la primera auditora que se inscribió en el Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España. Era en 1978, el primer año en que este órgano admitía como miembros sociedades de auditoría como la catalana. Ricard Garcia Micola había fundado el negocio en 1966 y con el tiempo, se fue haciendo un agujero en la auditoría de las cuentas de las pequeñas y medianas empresas catalanas.

Precisamente la especialización en este sector empresarial, y también el trato familiar y próximo, es lo que hoy distingue GM Auditores de las big four, las grandes firmas del sector. Hoy, el negocio da trabajo a 20 personas en Barcelona y trabaja con 140 clientes, de los cuales el 90% provienen del mundo mercantil y el 10% restante, de la auditoría de las cuentas de entidades sin ánimo de lucro, sector en que GM Auditores asegura que otra vez se ha convertido en una referencia en Catalunya.

Los actuales propietarios de la empresa David Sallán, Joan Miró y Jordi Hinojosa, apuntan que la empresa facturó cerca de 1 millón de euros en el 2015 y prevén que la cifra sea similar en el 2016.

A lo largo de este 2017, los tres socios prevén dar el salto en Madrid con la apertura de una oficina que dará trabajo a unas dos o tres personas. De momento, la actividad de GM Auditores fuera de Catalunya representa un 20% de su negocio, un porcentaje que creen que podría llegar a crecer hasta el 30% si se implanta en la capital española.●

Miró recupera ventas y afronta la fase decisiva para encontrar socio

IALO AGUSTINA
Barcelona

La cadena de distribución Miró, controlada por el fondo suizo Springwater, ha logrado una cierta recuperación de las ventas en los últimos meses después del duro ajuste que siguió a la presentación del concurso

de acreedores del pasado verano. La empresa se concentró en Catalunya, cerró sus establecimientos deficitarios y ajustó su plantilla, impulsó la tienda online y ahora afronta el futuro con un moderado optimismo.

“Hemos logrado estabilizar la empresa y ahora pensamos que estamos en la mejor disposición

de lograr un futuro para Miró, que puede superar el tercer concurso de acreedores en el que se ve inmersa”, dicen fuentes de la compañía.

Miró paga al contado a los proveedores y su administración está monitorizada por Ignacio Alonso-Cuevillas, el administrador judicial nombrado

por el juez. En las próximas semanas se sabrá si Springwater propone un convenio a los acreedores o si prefiere ir a la liquidación y buscar la venta de la unidad productiva.

Según fuentes próximas a la empresa, en las últimas semanas ya se han acercado a Miró varias compañías del sector interesadas en adquirir la cadena. El balance de la empresa del pasado 4 de noviembre reflejaba un activo de 17 millones y deudas de 23 millones, de los que 10 millones corresponden a su 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.es



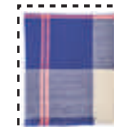
CLUB
VANGUARDIA

VALES
DESCUENTO
PROMOCIONES



Por solo
9,95€

VALE DESCUENTO
16º libro ROUSSEAU
Sábado 31
LA VANGUARDIA



6ª entrega
Por solo
9,95€

VALE DESCUENTO
Victoria
Sábado 31
LA VANGUARDIA