

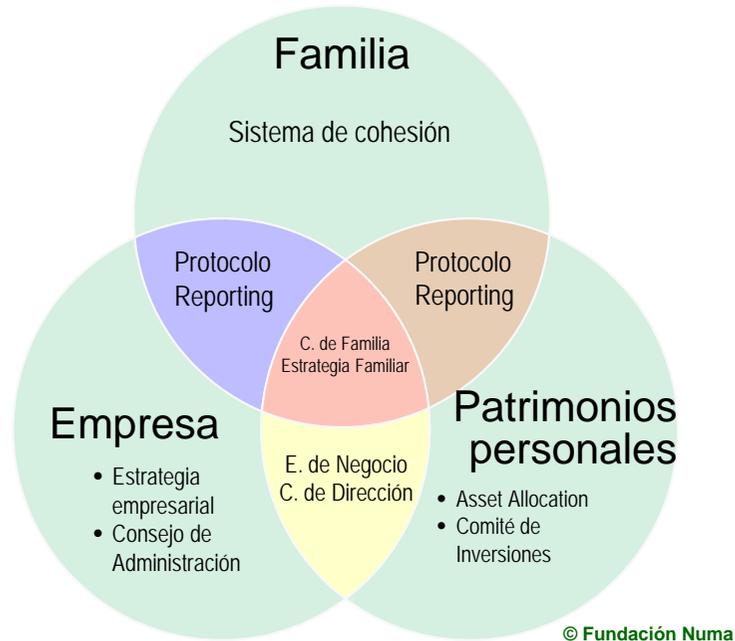
Operaciones Corporativas

José Ramón Sanz
Presidente de la Fundación Numa



FUNDACIÓN NUMA
WEALTH KNOWLEDGE

Family Business (Empresa & Familia & Patrimonios Personales: Virtudes, peligros y retos)



Virtudes

- Principios y valores; responsabilidad social y compromiso, mayor resistencia ante la crisis, etc...
- Son el soporte de la actividad económica, el empleo y el equilibrio fiscal

Riesgos

- ¿Confortabilidad? ¿Paternalismo? ¿insuficiente enfoque financiero? etc...
- El tamaño puede ser una grave limitación
- Cohesión familiar: ¿Ricos virtuales? ¿Visión de futuro compartida?

Retos

- Liderazgo para predecir y gestionar los cambios en el Family Business (Empresa & Familia & Patrimonios Personales) y dentro de un entorno económico, político y social cambiante
 - ¿Las necesidades de la familia crecen más que el negocio? Depende...
 - Competitividad: “¿Crecer, vender o morir?”
 - Definir la estrategia de crecimiento planificar su ejecución y ser consistente con estas decisiones.

“La familia es un grupo humano apalancado emocionalmente”

- J. R. Sanz © Fundación Numa

Alternativas

- Incremento relevante de las ventas ganando cuota de mercado.

- Suma de internacionalización y lanzamiento de nuevos productos, unida a una ofensiva comercial en nuestros caladeros tradicionales.

- Por el posicionamiento en nuevos mercados
 - Naciones
 - Internacionalización

- Por el lanzamiento de nuevos productos

DAFO

- **DIFÍCIL EN MERCADOS MADUROS**: supone una estrategia comercial muy agresiva que debe estar soportada con argumentos operativos sólidos, ¿podemos responder a la reacción de los competidores?

- Según Porter es una **ESTRATEGIA SIMPLEMENTE SUICIDA**, siendo a veces “el sueño de los malos estudiantes?”

- Demandan nuevos conocimientos y experiencias de los mercados objetivo.
- Demandan tecnología y experiencia de nuevos productos y procesos.

- Exigencia de una elevada financiación para proyectos con alta volatilidad, e incertidumbre para predecir el timing y el volumen de los flujos de caja positivos.

- *Provocan un fuerte cambio organizativo y cultural con contrataciones “por arriba”*

- *Suponen un cambio radical en el Family Business*

Necesidad

- Planificar estas inversiones que presentan alto riesgo, con una elevada incertidumbre en el cálculo de flujos de caja y su timing.

Instrumentos de financiación

- Créditos: es difícil calcular los flujos de caja y calendarios, la refinanciación puede ser difícil y costará.
- Fusión: el socio puede aportar equity, tecnología y experiencia, se pierde “soberanía”
- Private Equity: es un accionista temporal, imponen rigor, eficacia y metodología enfocada a los resultados
- Mercado de capitales (Salidas a Bolsa): Exigen rigor y transparencia
- Socios minoritarios: pueden serlo a largo plazo, suelen exigir ciertas garantías y pueden aportar tecnología y conocimientos de nuevos mercados.
- Subvenciones: no son un instrumento de financiación por la incertidumbre en sus calendarios
- Joint Ventures por proyectos
- Venta de negocios non-core
- Ampliaciones de capital

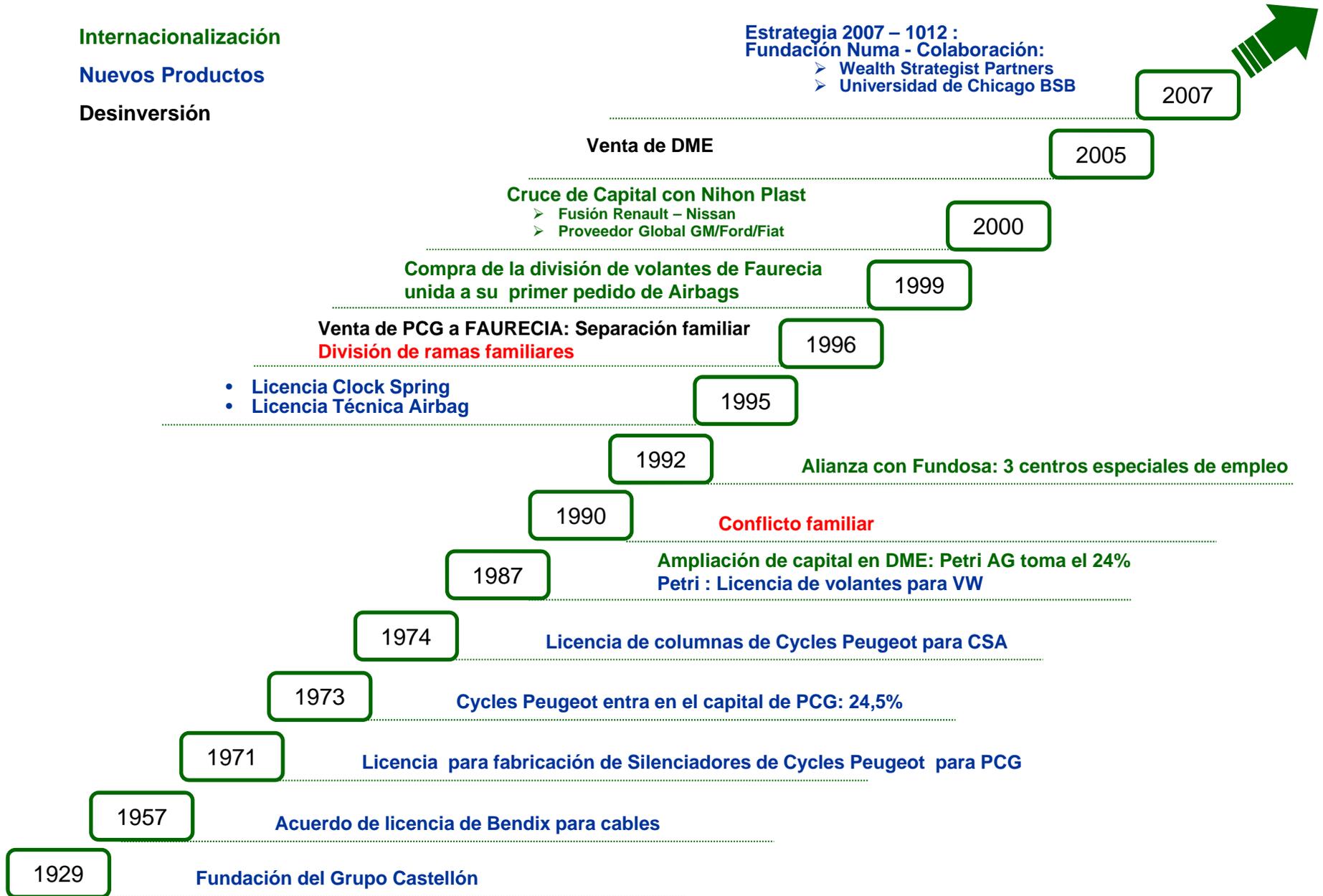
Los socios ayudan al éxito del negocio, pero la familia pierde “libertad de decisión”.

Internacionalización

Nuevos Productos

Desinversión

Estrategia 2007 – 1012 :
Fundación Numa - Colaboración:
➢ Wealth Strategist Partners
➢ Universidad de Chicago BSB

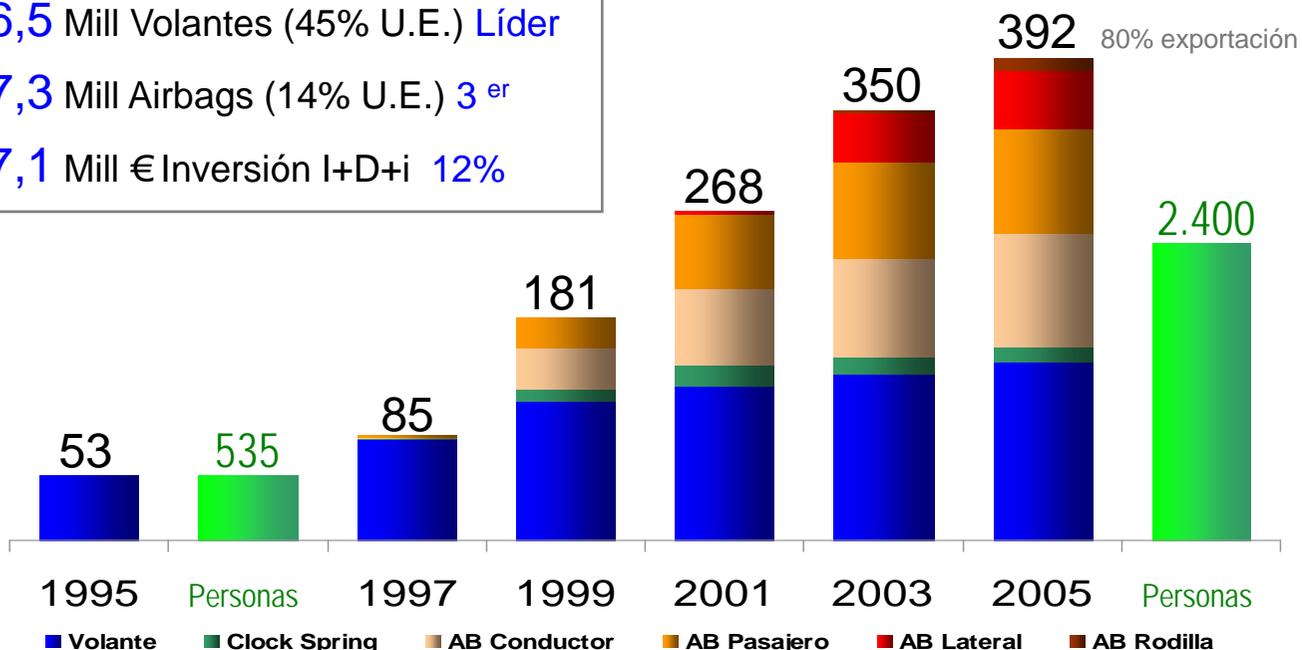


Cifras 2005

6,5 Mill Volantes (45% U.E.) **Líder**

7,3 Mill Airbags (14% U.E.) **3^{er}**

47,1 Mill € Inversión I+D+i **12%**



Clientes 2005

Personal 2005	
Distribución	
Directos	1.800
Servicios	280
I+D+i	320
Características	
Edad media	33 años
Experiencia	7 años
Ingenieros	375
Licenciados	200
Operarios > FPII	80%

+ 380 Minusválidos (JV ONCE)

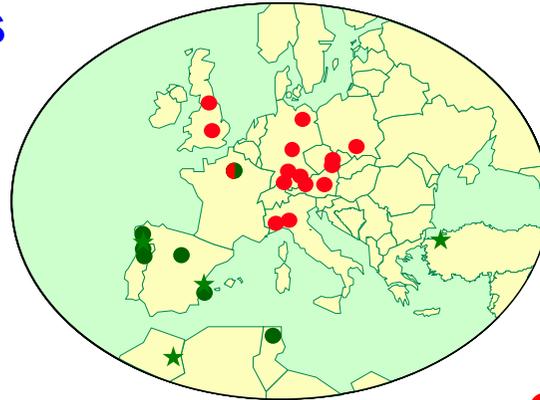


RECONOCIMIENTO DEL MERCADO

PSA	Premio Ahorros Técnicos (2005)
GM	Mejor Proveedor del Año (2000, 2002, 2003, 2004)
Volvo	Mejores proveedores (1998, 2002, 2003)
Renault	Mejor proveedor de Volantes (2000)
Seat	Premio CALIDAD (1998)
FORD	Premio Ahorros Técnicos (1996)
ONCE	Premio a la integración de discapacitados (1998)
EuroNCAP	Líder en protección frontal de vehículos pequeños.

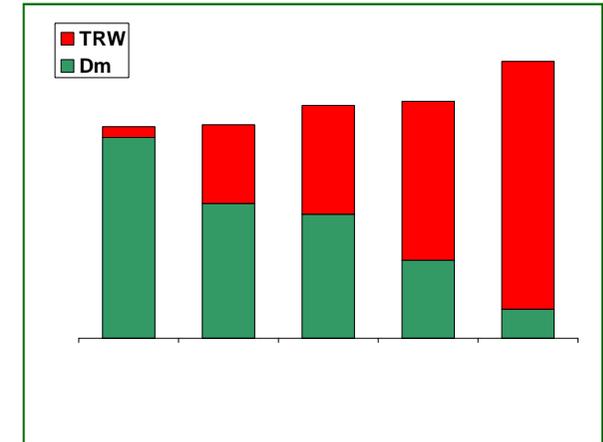
Complementarios

Implantación
Industrial y de
I+D



En clientes

● TRW ● DM



DECLARACION

Todos los presentes y ante la nueva situación transmitida hoy miércoles 7 de Septiembre de 2005, queremos manifestar:

- 1.- Nuestro más sincero reconocimiento a la familia Gras-Sanz, por habernos llevado a ser lo que somos hoy y comprendemos y **agradecemos el sacrificio realizado por la familia.**
- 2.- **Estamos comprometidos con el nuevo proyecto** de la misma forma que lo hemos hecho hasta ahora.
- 3.- Todos nosotros y después de la información recibida en el día de hoy **consideramos la nueva situación como positiva** y nos comprometemos a seguir trabajando como hasta ahora como **la mejor garantía de futuro de todos nosotros.**

Muchas Gracias

José Ramón Sanz Pinedo

Presidente de la Fundación Numa

 ***contacto@fundacionNUMA.com***



FUNDACIÓN NUMA

WEALTH KNOWLEDGE