



Audiaxis

SMELL TEST

Un informe a medida donde encontrará resumida la esencia de una empresa y en una semana podrá detectar problemas, incidencias y mejoras urgentes a aplicar.

Un informe a medida

SMELL TEST

En muchas ocasiones, el éxito de una operación de compra-venta se centra en la oportunidad de la toma de decisiones, localizar aquellos puntos esenciales en la gestión de un negocio, la comprensión de sus márgenes, de los puntos fuertes no trabajados y de aquellas limitaciones enquistadas en la organización.

SMELL TEST es una solución que da respuesta a todas estas cuestiones a través de una metodología pensada para elaborar un **“informe compacto, directo y relevante para su empresa y sus inversores”** que le permitirá detectar en una semana los problemas, incidencias y mejoras de su organización y le facilitará la toma de decisiones de su empresa, extrayendo la información en el mínimo tiempo posible y con una dedicación limitada de recursos.

Este informe le ayudará en los procesos de realización de una inversión, operaciones de compra-venta y negociación entre las partes así como en todos los casos de Due Diligences, Due Diligences “vendors”, análisis de las sociedades participadas y todos los puntos a tener en cuenta para la valoración de una inversión.

QUÉ BENEFICIOS LE APORTARÁ SMELL TEST

Máxima eficiencia en la toma de decisiones, ayuda en la comprensión y detección de los aspectos que pueden cambiar en una primera visión.

Mejora de la gestión de su compañía y, si las hubiera, hacer evidentes las limitaciones existentes y cómo podemos mejorarlas.

Visión global e independiente de puntos de mejora del negocio.

Solución a medida y totalmente adaptada a las características y necesidades específicas de su compañía.

Soporte interdisciplinar de nuestro equipo en todos los ámbitos del proceso.

¿A quién va dirigido?

INVERSORES

Carta de presentación concreta y relevante para empresas que están realizando procesos de ampliación de capital, reestructuraciones, etc.

Esta solución es de gran utilidad en aquellos casos en los que, **“a priori”**, existen dudas sobre la ejecución de la inversión y de la realización de trabajos más extensos y con más profundidad como podrían ser las Due Diligences.

En estos supuestos, SMELL TEST le ayuda a decidir si debe realizar este tipo de trabajos o no a posteriori.

En otras ocasiones, **“a posteriori”**, en el proceso de realización de una inversión y de negociación entre las partes, la información suministrada por la parte vendedora es de tal magnitud que puede ocultar aquellos puntos importantes para la negociación.

En este caso, SMELL TEST le ayuda a detectar estos puntos a través del análisis de la información subministrada y de las reuniones posteriores con la dirección de la empresa.

STARTUPS & PYMES

SMELL TEST es idóneo para aquellas pymes y “startups” en las que el negocio está en fase de crecimiento y consolidación y existen gastos vinculados a la investigación y al desarrollo que pueden complicar la visión del resultado de la empresa.

También está pensado para aquellas empresas que no han alcanzado su punto muerto, que tienen márgenes muy ajustados o pertenecen a sectores muy competitivos.

Todas ellas tienen en común que las variaciones porcentuales (%) de cualquier coste pueden significar el cambio de un escenario de beneficios a otro de pérdidas o viceversa.



ENRIC FAURA

Socio y Miembro de la Comisión de Actuaciones Periciales del Colegio de Censores Jurados de Cuentas de Cataluña (CCJCC)

efaura@audiaxis.com



NOELIA ACOSTA

Socia y Miembro de la Comisión de Responsabilidad Social Empresarial del Colegio de Censores Jurados de Cuentas de Cataluña (CCJCC)

nacosta@audiaxis.com

¿Cómo le podemos ayudar?

METODOLOGÍA DE TRABAJO

Elaboramos un informe compacto, directo y relevante a través de cuatro ejes principales:

ANÁLISIS Y DIAGNÓSTICO

Conocer el estado completo de la operación.

Se realiza el análisis de los datos aportados por otros informes financieros, cuentas anuales, informes analíticos de la empresa y contabilidad de costes, entre otros, y se elabora un diagnóstico con la dirección de la Sociedad.

REPORTING

Como todo “traje a medida”, los logros obtenidos se irán reportando a la parte contratante.

Se realizarán los cambios y ajustes oportunos que vayan surgiendo durante el proceso y, si fuera necesario, el cambio de estrategia o ampliación del trabajo a realizar.

COLABORACIÓN Y CORRESPONSABILIDAD

La colaboración de las partes implicadas es esencial.

Siendo consciente de este punto y ayudando con la máxima humildad a encauzar las entrevistas para obtener el máximo rendimiento.

GESTIÓN DEL EQUIPO

Mínimo dos personas de categoría comprendida entre gerente y socio.

Gestionan todo el proyecto, desde el análisis de la información hasta las entrevistas y emisión del informe. Siendo este punto el diferencial frente a otros informes donde garantizamos una buena gestión de los recursos que nos proporcionen y unos rendimientos en el mínimo tiempo posible.

¿Cómo le podemos ayudar?

EXPERIENCIA DEL CLIENTE

Es una ventaja competitiva que conlleva a un desarrollo más sostenible y un incremento de las tasas de crecimiento orgánico de los ingresos de la empresa. A continuación, exponemos algunos casos que muestran cómo hemos ayudado a nuestros clientes a alcanzar y superar sus objetivos.

SECTORSALUD



Una empresa de Family Office decide invertir en Cataluña en un sector atípico y relacionado con la salud.

PUNTO DE PARTIDA

La Sociedad está capitalizada por tres fundadores y una capital riesgo, que decide salir de la inversión.

ENFOQUE Audiaxis

La parte compradora está muy interesada en el negocio y ha realizado una Due Diligence fiscal. Tiene algunas dudas y nos solicita nuestra opinión sobre su viabilidad. Nos proporcionan las cuentas anuales del ejercicio cerrado y anteriores, y realizamos una entrevista con

dirección y la jefa de Administración. Al día siguiente, nos atienden sus auditores que también nos responden a las cuestiones planteadas.

RESULTADOS

En una semana, incluyendo las entrevistas con la dirección y auditores, proporcionamos un informe detallando los puntos concretados en nuestra carta de encargo e incluyendo algunas recomendaciones futuras. De igual modo, se detectan incertidumbres y las valoramos en función de su probabilidad. El informe es presentado en una reunión y utilizado para la negociación del precio de compra.

SECTOR IT



Empresa con necesidad de financiación.

PUNTO DE PARTIDA

En este caso, una sociedad había realizado una vendor Due Diligence para proporcionar a sus potenciales compradores la información necesaria sobre la misma.

ENFOQUE Audiaxis

Nuestro cliente obtiene mucha información y nos pide que le resumamos los puntos más importantes ampliándolos y dándole un enfoque de la parte

vendedora, analizando posibles gastos o ingresos no recurrentes no detallados. Asimismo, nos solicita una visión general del negocio y los puntos a tener en cuenta para valorar su viabilidad futura.

RESULTADOS

A través de la información obtenida y de las entrevistas con la dirección, emitimos un informe detallando todos los puntos solicitados, con un resumen de la información relevante detectada y las partes ampliadas que no estaban anteriormente detalladas.

Proximidad

Es nuestro punto diferencial respecto a otras firmas. Apostamos por una relación cercana con nuestros clientes, conociendo su negocio y sus características. Adaptamos nuestra auditoría a su estructura y funcionamiento, no obstruyendo su día a día y aportando valor añadido con nuestra actuación.

Sensibilidad

Entendemos la auditoría como un instrumento para mejorar la economía y las diferentes relaciones que hay en ésta. En Audiaxis encontrarán un grupo de profesionales con unos fuertes valores sociales que nos acercan de una manera natural a las entidades sin ánimo de lucro y a las cooperativas.

Precisión

Actuamos como Expertos Independientes en procesos civiles, penales, laborales y contencioso-administrativos, sirviendo nuestros dictámenes como pruebas proporcionadas por las partes o como pruebas solicitadas por el Tribunal, cuando sea así el caso.

Audiaxis

OFICINA BARCELONA

Avda. Diagonal, 484 1º 1ª
08006 Barcelona
Tel. +34 93 415 26 60

OFICINA MADRID

Calle Velázquez 94, 1ª. planta
28006 Madrid
Tel. +34 91 781 70 18

audiaxis@audiaxis.com
www.audiaxis.com