

**SALA PLENARIA (TAPICES)**

**09.00** RECEPCIÓN DE LOS ASISTENTES

**09.15** CIFRAS Y EVOLUCIÓN DEL SECTOR DEL CAPITAL RIESGO EN 2009 EN ESPAÑA  
**Dña. Angela Alférez - Jefe de Estudios ASCRI**  
 CIFRAS CLAVE EN M&A EN 2009 EN ESPAÑA  
**D. Borja Gómez Orue - Senior Manager de Corporate Finance KPMG en España**

**10.00** CAPITAL RIESGO: ¿CÓMO ADAPTARSE A LA CRISIS? ¿QUIÉNES SEGUIRÁN Y CÓMO?  
 • ¿Se tiende a la reconversión de las entidades de capital riesgo? ¿Y de las sociedades gestoras de entidades de capital riesgo? o a la ¿Concentración?  
 • ¿Cómo no precipitarse en la toma de decisiones y “mantener la calma”: el riesgo de mal vender. ¿Qué hacer si nos vemos obligados a la liquidación forzada?  
 • ¿Hacia donde orientan los CR actualmente su negocio? ¿Compra de deuda, compra de carteras, etc.?  
 • Claves para lograr una buena relación con los inversores de un fondo. ¿Qué exigen? ¿Hasta qué punto hay que ser transparentes? ¿Cómo transmitir tranquilidad ante la situación actual?  
 • Tasas de rentabilidad: ¿han cambiado los objetivos? Impacto para los inversores

**Moderador: D. Esteban Raventós - Socio. Área Fiscal Baker&McKenzie**  
**D. Alex Wagenberg - Managing Director The Carlyle Group**  
**D. José María Muñoz - Socio MCH Private Equity**  
**D. Federico Pastor - Consejero Delegado N+1 Private Equity**  
**D. Iñaki Cobo - Managing Director CVC Capital Partners**  
**D. Jaime-Enrique Hugas - Principal Palamon Capital Partners**

**11.00** PAUSA CAFÉ

**11.30** REFINANCIACIÓN DE LA DEUDA: ¿CÓMO PACTAR NUEVAS CONDICIONES CON LOS BANCOS?  
 • ¿Cuándo es factible realizar una renegociación de la deuda?  
 • ¿Qué se puede negociar con el banco? Alargamiento de préstamos bancarios, cambios en el sistema de garantías o avales, cambios en el contrato, etc.  
 • ¿Cómo se reestructura la deuda tras la financiación?  
 • La importancia de presentar un Plan de Negocio realista y viable  
 • ¿Cómo se reestructura la deuda en el sector inmobiliario?

**Moderador: D. Julio Bonmatí - Director Financiación Estructurada Caja Madrid**  
**D. Ramón Peláez - Head of Financial Sponsors Group Spain & Portugal Bank of America Merrill Lynch**  
**D. Mikel Echavarren - Consejero Delegado Irea**  
**D. Abelardo López - Socio 3i España**  
**D. Manuel Martínez-Fidalgo - Senior Vice President Houlihan Lokey**  
**D. Juan Manuel Torres - Executive Director J.P. Morgan**

**12.30** LAS PRIORIDADES DE GESTIÓN EN EL ACTUAL ENTORNO FINANCIERO-ECONÓMICO: ¿CÓMO SE GESTIONA UNA COMPAÑÍA ANTE EL CAMBIO DE CICLO?  
 • ¿Cómo se diagnostica la situación real de una compañía? Algunos indicadores claves: plan estratégico, resultados, generación de caja, etc.  
 • ¿Qué oportunidades de creación de valor se pueden producir en una situación de bajo crecimiento y/o decrecimiento de la economía?  
 • ¿Cuáles deben ser los planes de acción en cada una de las áreas de la compañía?: prioridades y best practices

• ¿Cómo reforzar y optimizar nuestra relación con las entidades financieras? Procesos de reestructuración financiera de deuda

**Moderador D. Ángel Martín Torres - Socio Responsable de Restructuring KPMG en España**  
**D. Antonio de la Torre - Director Desarrollo Corporativo Repsol**  
**D. Jorge Quemada - Socio 3i España**  
**D. Carlos Lavilla - Socio Corpfin Capital**  
**D. David Santos - Director de Inversiones N+1 Private Equity**

**MIÉRCOLES, 14 DE OCTUBRE**



**SALAS SIMULTÁNEAS**

**SALA 2 (JARDÍN)**  
 PROCESO CONCURSAL Y RESTRUCTURING

**11.30** ¿CÓMO AFRONTAR CON ÉXITO UN PROCESO CONCURSAL EN LAS PARTICIPADAS?  
 • ¿Qué elementos debemos tener en cuenta en la planificación de un proceso concursal?  
 • ¿Cuáles son los efectos del concurso de acreedores sobre los créditos de la entidad de capital riesgo y sobre los contratos de financiación?  
 • ¿Cómo alcanzar convenios con los acreedores?

**Moderadores: D. Francisco Escat - Socio. Área Fusiones y Adquisiciones Baker&McKenzie**  
**D. Enrique Carretero - Socio. Área Fusiones y Adquisiciones Baker&McKenzie**  
**D. Luis Vertererra Gutiérrez-Maturana - Consejero y Secretario General EBN Capital y EBN Banco de Negocios**  
**D. Alejandro Rodríguez-Carmona - Director General Noraction**

**12.30** ¿CÓMO DEVOLVER LA RENTABILIDAD AL NEGOCIO A TRAVÉS DE UN PROCESO DE TURNAROUND?  
 • La importancia de elaborar un diagnóstico y análisis sobre la generación de valor y cashflow en el negocio  
 • ¿Qué acciones debemos incluir en el plan estratégico y financiero para la generación de caja?  
 • ¿Es necesaria la implicación del personal para un proceso de turnaround?

**Moderador: D. Rafael Álvarez-Novoa Romero - Socio-Director DT Directores de Transición**  
**D. Ignacio Gaspar Pardo de Andrade - Socio-Director DT Directores de Transición**  
**D. Juan José Azcue - Director Interim Management Noraction**  
**D. Víctor de la Fuente - Socio-Director Hiperion Capital Management**  
**D. Aurelio García-Miró - Director Alvarez&Marsal Spain**

**13.30** REESTRUCTURACIÓN OPERATIVA: MEDIDAS DE CARÁCTER OPERATIVO Y DE GESTIÓN DE UNA COMPAÑÍA EN TIEMPOS DE CRISIS  
 • ¿Ante qué circunstancias debe la empresa plantear un proceso de reestructuración?  
 • Prioridades de gestión: el decálogo de actuación  
 • Diagnóstico y evaluación de la situación: posición financiera y situación competitiva e impacto de la crisis en el negocio  
 • Definición de un plan de acción: definir líneas de actuación. ¿Qué medidas deben tomarse y en qué áreas concretas? Identificación de oportunidades de mejora  
 • El proceso de implantación: actuación ordenada y controlada  
 • ¿Qué papel juegan los asesores en un proceso de reestructuración?

**D. José Luis Guillén - Socio Responsable de Asesoramiento de Negocio KPMG en España**

**SALA 3 (ESCORIAL)**  
 ENTRADAS

**11.30** ¿CÓMO SE EFECTÚA LA VALORACIÓN Y SE FIJA EL PRECIO DE LAS EMPRESAS?  
 • Valoración: entorno private equity versus entorno industrial. ¿Por qué es distinto el enfoque?  
 • El múltiplo de EBITDA: es muy fácil puesto que todos sabemos multiplicar, ¿Tiene alguna ventaja más?  
 • Los múltiplos: ¿Hay comparables? ¿Hay información?  
 • El DCF: ¿Es manipulable? ¿Cómo de relevante es el “valor residual”?  
 • ¿Podemos enterrar definitivamente las betas? ¿Hay alternativa para calcular el retorno para los accionistas?  
 • Situación actual: ¿Cómo se hace frente al desfase entre las expectativas del vendedor y la realidad del comprador? ¿Hay maneras de acercar posturas?

**Moderador: D. Pablo Rocamora - Director General Sabadell Corporate Finance**  
**D. Fernando Ramirez de Verger - Director Ejecutivo American Appraisal**  
**D. David Serra Trullás - Socio Director GB/**  
**D. Óscar Laudet - Socio Alta Partners**

**12.30** LA VALORACIÓN DEL POTENCIAL COMERCIAL: ¿ES UN PLUS AÑADIDO A LA VALORACIÓN TRADICIONAL PARA CONOCER SI LA EMPRESA TARGET TENDRÁ ÉXITO?  
 • La importancia de las áreas de Marketing y Ventas en la valoración de la empresa: descubrimiento de áreas de mejora y new Business  
 • ¿Cuál es la calidad de la cartera de clientes de la empresa target? ¿Cómo influye la calidad de esta cartera en los resultados de la empresa?  
 • Cómo convertir unos resultados negativos en la valoración del potencial comercial en factores clave del éxito

**Moderador: D. Miguel Gallo - Partner Daemon Quest**  
**D. Juan José Peso-Viñals - Presidente Daemon Quest**

**D. Luis Seguí - Socio Director Miura Private Equity**  
**D. Julio Babecki - Director General L Capital Equity Advisors**

14.00 Almuerzo

**SALAS SIMULTÁNEAS**

**SALA 1 (TAPICES)**  
 ASESORES

**16:00** LA EFICIENCIA FISCAL DEL PORTFOLIO Y LA ADQUISICIÓN DE INFRAESTRUCTURAS  
 • Algunos ejemplos para optimizar el working capital desde el punto de vista fiscal  
 • ¿Cómo dar más valor a los créditos fiscales para maximizar el precio en una futura desinversión?  
 • Principales aspectos fiscales a considerar en las refinanciaciones y recompra de deuda  
 • Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales en la adquisición de sociedades propietarias de infraestructuras/concesiones. Situación actual del artículo 108 de la Ley del Mercado de Valores y el concepto de “inmueble” a efectos fiscales  
 • Aspectos legales, regulatorios y financieros que condicionan la planificación fiscal en la adquisición de infraestructuras

**D. Javier Gazulla - Director en el área de M&A Tax**  
**D. Daniel Gómez-Olano - Director en el área de Corporate Tax Services KPMG en España**

**16:30** LA FISCALIDAD DE LAS OPERACIONES DE REESTRUCTURACIÓN DE EMPRESAS  
 • ¿Qué importancia tiene realizar un análisis fiscal previo?  
 • ¿Qué es el régimen de neutralidad y qué operaciones pueden acogerse a él?  
 • Las implicaciones fiscales de estas reestructuraciones. Los motivos económicos válidos

**D. Bruno Domínguez - Abogado Senior. Área Fiscal Baker&McKenzie**

**17:00** LOS NUEVOS RETOS Y FUNCIONES DEL ASESOR: REESTRUCTURACIÓN, DISEÑO DE UN NUEVO PLAN ESTRATÉGICO... ¿CUÁL ES SU ROL EN LA ACTUALIDAD?  
 • ¿Es necesario mayor conocimiento sectorial e involucración en los proyectos?  
 • ¿Ha aumentado el asesoramiento a PYMES en contraposición a grandes empresas?  
 • ¿Deben los asesores convertirse en una figura multidisciplinar y flexible para adaptarse a las nuevas exigencias?

**Moderador: D. Guido Siebiera - Advisory Director C.W. Downer & Co.**  
**D. Joaquín Ureña - Director Avela Corporate Finance**  
**D. Pablo Keller - Socio Alienzo Corporate Finance**  
**D. Simó Rodríguez - Director Corporate Finance Riva y García**

**18:00** FIN DE SESIÓN

**SALA 2 (JARDÍN)**  
 DESINVERSIONES

**16:00** ¿CÓMO VENDER EN UN MERCADO DE TRANSACCIONES SIN OPV NI SBO'S?  
 • ¿Cuál está siendo el comportamiento de las gestoras de fondos con las participadas? ¿Se opta por la gestión o la desinversión?  
 • En la desinversión ¿hay que acudir a los industriales?  
 • ¿Se están alargando los procesos de salida?  
 • ¿Cómo pactar préstamos con el vendedor para compartir riesgos en la transacción?

**Moderador: D. Manuel Albanell - Director General Catalana d'Iniciatives**  
**D. Daniel Sandoval - Director Inversiones Diana Capital**  
**D. Carlos Prado - Socio Espiga Capital**  
**Dña. Teresa Azcona - Consejera Delegada Going Investment Gestión**

**17:00** CASO PRÁCTICO: LA SALIDA DE AC DESARROLLO DE FÁBRICA ELECTROTÉCNICA JOSA  
**D. José Morán - Director de Inversiones Ahorro Corporación Desarrollo**

**17:30** CASO PRÁCTICO: MCH DESINVIERTI DE LA EMPRESA DE SERVICIOS DE TELEMARKEETING QUALYTEL TELESERVICIOS  
**D. José María Muñoz - Socio MCH Private Equity**

**18:00** FIN DE SESIÓN

**SALA 3 (ESCORIAL)**  
 SECTORIAL

**16:00** CASO PRÁCTICO EN EL SECTOR SANITARIO: VALCAPITAL AMPLIA HASTA EL 100% SU PARTICIPACIÓN EN SUAVITAS  
**D. Arturo Llopis - Consejero Delegado Valcapital Gestión**

**16:30** CASOS PRÁCTICOS EN LA ADQUISICIÓN Y REESTRUCTURACIÓN OPERATIVA DE EMPRESAS  
**D. Alexander Wit - Director General Arques Iberia**

**17:00** INVERSIÓN EN INFRAESTRUCTURAS: ¿ES UN VALOR RENTABLE EN TIEMPOS DE CRISIS?  
 • ¿Son las infraestructuras un sector al que los bancos siguen prestando dinero?  
 • ¿Qué oportunidades existen en este sector?  
 • ¿Qué rentabilidades se pueden obtener de la inversión?

**Moderador: D. Rafael Garcés Beramendi - Director Negocio Adjunto Financiación Corporativa Especializada Caja Madrid**  
**D. Antonio Pérez de Arenaza - Director Explotación Concesiones Acciona**  
**D. Diego Marín - Director de Proyectos, Estudios y Análisis de Mercados Grupo Ferrovial**  
**D. Carlos Reyero Sánchez - Director Financiero Iridium Concesiones de Infraestructuras**

**18:00** FIN DE SESIÓN

18.00 Cocktail de clausura