



La Llave

Cartesian contra los auditores

El fondo de inversión Cartesian ha decidido entablar una batalla legal contra BDO, el auditor de Pescanova. Aunque considera que podría haber más responsables en el escándalo contable del grupo pesquero, tenía claro que su primer paso debía ser contra el responsable de supervisar las cuentas del grupo y, por tanto, el garante de la confianza de los inversores que no forman parte del consejo de administración y eran ajenos a la ingeniería contable que se estaba realizando en el seno de Pescanova. Con esta decisión, se reabre el debate sobre el papel del auditor, cuyo trabajo viene siendo cuestionado desde el escándalo Enron en 2001, que se saldó con la disolución de Arthur Andersen, responsable de auditar las cuentas de la eléctrica. En España, el caso de Bankia también le ha costado a Deloitte más de un quebradero de cabeza en los tribunales a iniciativa de los accionistas descontentos, que consideran que el papel del auditor es garantizar que el balance y las cuentas presentan una imagen fiel de la realidad de la empresa. Sin embargo, desde las firmas de servicios profesionales se defienden argumentando que su papel no

es investigar la actividad de las compañías que auditan, sino asegurarse de que siguen correctamente los principios contables a partir de la información que facilita la propia empresa. Como argumento a su favor, las auditoras señalan que el punto de partida en el trabajo de las firmas de servicios profesionales es que las compañías garantizan que los datos que proporcionan son verídicos y reales y que, por tanto, el auditor no es responsable de la falta de diligencia de los administradores.

Coca-Cola, el reto de la integración

El nuevo equipo directivo de Coca-Cola Iberian Partners mantiene el equilibrio que ha imperado en todo el proceso de fusión y, así, entre los primeros ejecutivos del nuevo embotellador único hay representantes de todas las antiguas empresas de embotellado en España, a excepción de Asturbega, el más pequeño de los embotelladores. El objetivo es impulsar un proceso de integración lo más transparente, rápido y eficaz

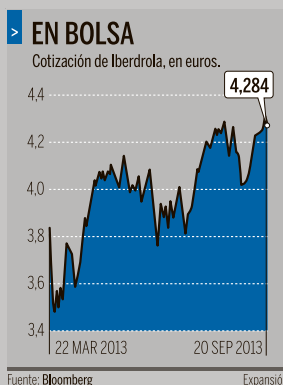
posible, que implicará un cambio de cultura empresarial para el conjunto de los empleados que forman parte de la compañía. Aunque recoja valores de las antiguas 'begas', indudablemente llevará la impronta de Cobega, el embotellador catalán, primer accionista de Coca-Cola Iberian Partners y de donde procede su director general, Víctor Rufart. El ejecutivo contará en el equipo directivo con perfiles ya conocidos, pues de Cobega proceden también Francesc Cosano, que pilotará el área comercial, Albert Pérez, que liderará el departamento financiero y José Antonio Echevarría, que al frente de la oficina de integración se responsabilizará de aunar los sistemas internos en la compañía. El desafío es apasionante, pues se trata de construir la empresa líder del sector agroalimentario en España, con una facturación de 3.000 millones de euros y una plantilla de 5.000 personas. Culminada la integración y una vez obtenidas las sinergias de la fusión, la nueva compañía estará en disposición de afrontar el siguiente reto: crecer fuera de España.

Los millones de Twitter

En un mercado de capitales altamente desarrollado como el de Estados Unidos, la secuencia típica de financiación de nuevos proyectos cuenta con distintas etapas hasta llegar a la salida a bolsa. Primero están los fundadores; luego vienen las rondas de *family & friends*; más tarde aparecen los *business angels* y los fondos de capital riesgo especializados en *start ups* tecnológicas; y, según el negocio va tomando tamaño y consolidándose, aparecen los inversores institucionales y los bancos. Ésta ha sido la secuencia de Twitter, que, con veinte millones de usuarios, ha presentado ya ante la SEC la documentación para salir a cotizar, y cuya valoración se estima que podría rondar los 16.000 millones de dólares. Por lo pronto, la valoración implícita del cien por cien en la última ampliación de capital asciende a 10.500 millones. De confirmarse estas cifras, la compañía, fundada en 2006, habrá pasado de valer 20 millones a 16.000 millones de dólares en siete años, para beneficio de muchos: los fundadores, Jack Dorsey, Ev Williams y Biz Stone; el consejero delegado, Jack Costolo; y todos los inversores que se han subido al carro en sucesivas etapas, fundamentalmente compañías de capital riesgo.

Iberdrola cambia de planes en Reino Unido

La eléctrica Iberdrola tiene un problema con su parque de generación en Reino Unido, incorporado por la compañía en el año 2007 al adquirir Scottish Power. En su mayor parte, se trata de centrales térmicas con costes elevados y que en los próximos años van a agotar su vida útil. Como reconocimiento de esa situación, la eléctrica española tuvo que provisionar el ejercicio pasado parte del valor de su parque británico de producción. La idea de participar en la construcción de una nueva central nuclear en Reino Unido tenía como objetivo principal diversificar esos activos de generación. Pero la gran inversión requerida y el extenso plazo para poner en marcha esos reactores no arreglan el problema más acuciante que tiene la empresa en ese mercado. Así que el grupo español ha optado por vender su proyecto nuclear y quitarse de encima un compromiso de 3.000 millones de libras (3.567 millones de euros). El objetivo de Iberdrola ahora es concentrar la inversión británica en parques eólicos y



centrales de gas, más rápidos de construir, además de seguir potenciando sus redes de distribución eléctrica en el país, que es el negocio que está soportando las cuentas de Scottish Power. El abandono nuclear de Iberdrola, unido a la retirada de otros grupos como RWE, E.ON y Centrica, pone de manifiesto la dificultad que las endeudadas eléctricas europeas tienen para financiar plantas de ese tipo a largo plazo.