

Javier Oñate Presidente-fundador de Orfila Cinco

Orfila Cinco

25 años siendo una herramienta de la empresa

Orfila Cinco lleva desde 1989 dedicada exclusivamente al asesoramiento integral de empresas. Nos lo cuenta su presidente-fundador, con quien hablamos del enfoque que ha llevado a la compañía a consolidarse con gran éxito y a contar con la confianza y el respaldo de una importante cartera de clientes.

Allá por el año 1989, usted vio la necesidad de crear una empresa como Orfila Cinco ¿Por qué? ¿Cuál era la realidad entonces, en relación al asesoramiento a empresas?

Mi experiencia profesional en el Banco Exterior de España, en el Departamento de Comercio exterior, allá por el año 76, me hizo ver que los empresarios españoles estaban necesitados del tipo de asesoramiento que nosotros ofrecemos. Por aquel entonces los asuntos de empresa se ponían en manos de abogados con pocos conocimientos económicos, cuando saber de economía es fundamental para ofrecer un asesoramiento efectivo, que se adelante a los problemas de la empresa. Me di cuenta de que el asesoramiento estaba pobremente representado en nuestro país, desde el convencimiento que lo importante no era curar la enfermedad, sino prevenir con los medios adecuados para que no aparezca. Y es que el abogado solía actuar cuando la empresa ya estaba enferma y entonces la solución siempre es más difícil y más costosa. Todo ello me llevó a crear Orfila Cinco en 1989, como un despacho de asesoramiento integral dirigido exclusivamente a empresas, abarcando todos los campos que una organización necesita para el buen fin de su actividad.

Orfila cumple ahora 25 años...

Sí, en Orfila Cinco llevamos 25 años siendo una herramienta de la empresa. 25 años de una trayectoria exitosa, en la que hemos avanzado siempre con un crecimiento moderado, nunca exponencial, algo que siempre me pareció peligrosísimo.

Mis primeros clientes fueron clientes de los propios bancos, que me habían animado a crear una empresa de asesoramiento para darles servicio. Hoy sigo teniendo en cartera a otras generaciones familiares de esas mismas empresas, lo que nos reafirma en el convencimiento de que nuestro enfoque es acertado. Y ahí seguimos, trabajando de la mano de un equipo de profesionales muy preparado, en un 90% titulados superiores y en su gran mayoría mujeres, empezando por nuestra presidenta, Elena Gómez - Olano González, que es abogada y economista. Cuando dicen que las mujeres no ocupan puestos de responsabilidad, en Orfila Cinco no nos sentimos aludidos.

¿A qué tipología de empresas se orientan como asesores?

Asesoramos a empresas medianas, con un volumen de facturación en una horquilla de entre 5 y 80 millones de euros, con una plantilla

■ “Un buen asesoramiento es la base esencial de una empresa, como los cimientos de una casa”

entre 50 y 2000 empleados. Tenemos muchas empresas familiares, de toda España, principalmente fábricas de muy diversos sectores, por lo que tocamos todos los campos. Nuestros clientes externalizan en Orfila Cinco todos sus asuntos fiscales, laborales, contables, jurídicos y penales, de manera que pueden tener dedicación plena a lo que dominan, que es fabricar. Todo lo que les perturba, no comprenden o no pertenece propiamente a su actividad, lo delegan en nosotros, en quien depositan una confianza plena. Una confianza a la que Orfila Cinco responde con rigor y profesionalidad. Nunca hemos perdido ningún cliente ni ninguno de nuestros clientes ha quebrado.

Pero la crisis no lo ha puesto fácil...

No lo ha puesto fácil, pero desde luego la culpa de todo lo que está pasando en las empresas no la tiene sólo el mercado. Muchas empresas no han estado bien asesoradas y luego les ha pasado lo que les ha pasado. Un buen asesoramiento es la base esencial de una empresa, como los cimientos de una casa. Si en una casa inviertes en ornamentos absurdos en vez de en los cimientos, lo más probable es que a la mínima se derrumbe. Por eso la crisis se ha llevado por delante tantos negocios.

Las empresas que nosotros llevamos han tenido la sana costumbre de reinvertir sus beneficios en los años de bonanza, de manera que cuando han venido las vacas flacas han podido modificar criterios y cambiar de rumbo el timón con recursos propios, lo que les ha permitido sortear la tempestad y mantenerse a flote. Si una empresa tiene que reducir plantilla porque han bajado sus ventas entre un 40 y un 70% y para hacerlo tiene que pedir un crédito al banco y endeudarse, eso puede hacer que se “vaya al garete”. Nuestros clientes son y han sido siempre cautelosos en sus salarios y buena parte de sus ganancias han retornado a la empresa. Son medianas empresas que no han repartido dividendos y que gracias a esa cultura y enfoque empresarial hoy siguen funcionando. No se puede ser necio y negar la crisis, pero también hay que mirarse a uno mismo y no echar siempre la culpa al de enfrente.



¿Haber sabido internacionalizarse a tiempo también supone un factor clave para las empresas de este país?

Totalmente. Buscar nuevos mercados debe ser una inquietud de toda empresa. Nuestros clientes, de muy diversos sectores, hace ya muchos años que se dieron cuenta de que para crecer había que salir al extranjero. Por eso al llegar la crisis y, en consecuencia los problemas en el mercado interior, nuestras empresas han podido subsistir.

Orfila Cinco también tiene presencia en el extranjero...

Sí. Nuestro crecimiento en este sentido ha sido siempre orgánico: hemos ido donde iban nuestros clientes. Al externalizar todo el asesoramiento en nuestro despacho, cuando creaban filiales en el extranjero, en países como Rusia o Panamá, por ejemplo, nosotros les apoyábamos creando oficina allí donde se establecían. Orfila se externalizaba con ellos. Nuestra idea nunca fue llegar a un país para captar nuevos clientes, sino para acompañar a los que teníamos. Especialmente destacable es el caso de Panamá, donde venimos trabajando mucho desde hace 15 años y donde contamos con una filial, Orfila Cinco Panamá. Se trata de un país geográficamente estratégico para los negocios de nuestros clientes, no sólo en la propia Panamá sino como portaviones para establecerse en Latinoamérica y EE.UU. Además tiene una legislación muy favorable para las empresas, una economía dolarizada y seguridad jurídica. También tenemos presencia en Milán, Múnich, París y Londres.

¿Diría que en España hay poca cultura de asesoramiento? ¿El asesor se ve como un gasto?

Un buen asesor, capaz de hacer un planteamiento fiscal adecuado, de realizar una labor preventiva y tener acierto en materia laboral siempre hace ahorrar dinero a la empresa. Pero

debe ser un asesor que, como quienes formamos parte de Orfila Cinco, trabaje con máxima profesionalidad, dedicación y eficacia. Eso tiene un coste, sí, pero hacer las cosas mal y enfrentarse por ejemplo, a las consecuencias de una rigurosa inspección con documentación previa inadecuada, tiene un coste mucho mayor para la empresa inspeccionada. El cliente pide y necesita un asesor capaz de resolverle problemas difíciles, de prevenirlos y más en los tiempos que vivimos. Yo no puedo permitirme tener en plantilla a gente poco preparada porque ofrecería un asesoramiento nefasto. Mi gente es muy buena en lo que hace. Para nosotros la calidad es irrenunciable.

OrfilaCinco S.A.
ASESORAMIENTO INTEGRAL DE EMPRESAS

Miembro Fundador de la Asociación Española de Abogados de Empresas.
Miembro de la Asociación Profesional de Expertos Contables y Tributarios de España.
Miembro de la Asociación Española de Asesores Fiscales.
C/ Velázquez, 114 - 2º Izq. - 28006 MADRID (España) - P.º 91 310 23 70 - Fax: 91 310 96 42
www.orfilacinco.es - asesores@orfilacinco.es

OrfilaCinco Panamá S.A.
ASESORAMIENTO INTEGRAL DE EMPRESAS

Miembro Fundador de la Asociación Española de Abogados de Empresas.
Miembro de la Asociación Profesional de Expertos Contables y Tributarios de España.
Miembro de la Asociación Española de Asesores Fiscales.
C/ Velázquez, 114 - 2º Izq. - 28006 MADRID (España) - P.º 91 310 23 70 - Fax: 91 310 96 42
www.orfilacinco.es - asesores@orfilacinco.es

www.orfilacinco.es

Orfila Cinco
Velázquez, 114, 2º Izq
28006 - Madrid
Tel. 91 310 23 70
buzondiente@orfilacinco.es

Orfila Cinco Panamá
Edif. Central, 5to. Piso, Ave. Samuel Lewis y
C/ Gerardo Ortega
PO Box 0819-06636 - Panamá, Rep. De Panamá
Tel. 00 (507) 297-5558
buzondiente@orfilacincopanama.com