

! Barcelona acoge la mayor colonia náutica de España

Más de 150 casas flotantes tienen su amarre en Barcelona, lo que convierte a la ciudad en la primera colonia náutica de España. Nuevas formas de vivir para unos tiempos cada día un poco más convulsos.



! Vicepresidente para el AVE entre Medina y La Meca

¿Sabían que el antiguo presidente de Concesiones de Seopan, Fernando Gutiérrez de Vera, es el nuevo vicepresidente de la compañía que está desarrollando el AVE español entre Medina y La Meca?

? Cambios a la vista en una promotora inmologística

¿Qué promotora de espacio logístico está inmersa en un periodo de cambios que podrían afectar a su estructura directiva en los próximos meses, según apuntan algunas fuentes de este sector?

TRIBUNA

¿Cómo vender una empresa?

Gabriel Úrculo
Presidente de Gaullar



12 veces Ebidta (beneficios antes de intereses, amortizaciones e impuestos). Pero en caso alguno se nos ocurría prever una disminución en las ventas tan drástica como la sufrida en los últimos años.

En el escenario actual el valor de una compañía se ha podido reducir a niveles del 75% o incluso menos, en comparación a los precios ofrecidos cuatro años atrás. En efecto, si los beneficios han podido disminuir a menos de la mitad (en el mejor de los casos) el múltiplo PER que el mercado está dispuesto a pagar se ha reducido en la misma proporción (de 12 a 6, como media), con lo que el efecto de disminución del precio de venta llega hasta un 75%. Con un PER en el entorno de 6, estimamos

Hoy en día los compradores necesitan información detallada y actualizada para minimizar el riesgo asociado con una compra

La diferencia entre una buena venta y una normal es diseñar con anterioridad un plan de salida, que consiga resaltar los puntos fuertes de la empresa y que la haga atractiva a los potenciales compradores. Su objetivo no es otro que el de maximizar el valor de su compañía y que la transacción se realice de la forma más suave y rápida posible. Es importante mostrar al entorno del comprador que todo está bajo control y los riesgos medidos, poniendo de manifiesto las contingencias con el grado de probabilidad de ocurrencia. Hoy en día los compradores necesitan información detallada y actualizada para minimizar el riesgo asociado con una compra.

Hasta mediados de 2008, hace ahora cuatro años, resultaba fácil en Europa encontrar comprador –financiero o industrial de logística y transporte– que hiciera una oferta atractiva por otra empresa del sector. Los inversores realizaban planes de negocio a cinco, ocho o diez años vista con crecimientos continuos. Incluso cuando se simulaba la hipótesis pesimista, se presupuestaban crecimientos mitad de lo esperado. De esta manera para el cálculo del valor de una compañía se aplicaban múltiplos PER por encima de hasta

que hemos alcanzado el mínimo y que a partir de ahora evolucionará al alza suavemente, sin que preveamos que llegue a los valores antes de la crisis en lo que queda de década.

Vista así la situación, el mercado es claramente favorable al que quiere comprar a buen precio. Pero también es una realidad que hay que tener los recursos financieros para poder abordar una operación de este



ARCHIVO

tipo. Por otro lado, existen empresas inviables por sí solas que necesitan integrarse en otras organizaciones que aprovechen la unión para fortalecer su estructura. Existen muchas oportunidades a buen precio que no habría que dejar escapar.

CONSEJOS PRÁCTICOS PARA LA VENTA

Para que una compañía se venda en las mejores condiciones, en primer

lugar, se debe poner en manos de un especialista que conozca bien el negocio, el mercado y a los posibles compradores, que nos asesore en las diferentes opciones de venta. Es necesario elaborar un “plan de salida” con todo detalle, en un plazo de tiempo razonable. Es recomendable además comenzar el proceso antes de que sea demasiado tarde y preparar toda la documentación para la ‘due

diligence’. En relación a la información de este proceso, es importante clasificarla por niveles de confidencialidad, para ir entregándola por etapas; distribuir la información más sensible a medida que avance el proceso; no esconder la información negativa relativa a la sociedad, como por ejemplo los procedimientos judiciales; o unificar toda la información en un ‘virtual data room’.

Se debe tener en cuenta que el comprador comprará cuando esté preparado, por ello aceleraremos el proceso cuanto más fácil se lo pongamos. En este sentido, conviene actuar con discreción y prudencia: poner el cartel de “se vende” no es la

Empezar con un acuerdo de colaboración con el potencial inversor es un buen método para continuar hablando de una posterior transacción

mejor manera. En ocasiones, empezar con un acuerdo de colaboración con el potencial inversor es un buen método para continuar hablando de una posterior transacción. Y siempre se debe tener una razón por la que se quiere vender.

Por último, a la hora de seleccionar un especialista que asesore en la venta de su sociedad, huir de las grandes firmas generalistas de fusiones y adquisiciones (M&A, por sus siglas en inglés) con desconocimiento del sector de la logística y el transporte. Dirigirse más bien a nombres de personas que sean verdaderos especialistas en operaciones corporativas de M&A con profundo conocimiento y prestigio en empresas del sector de logística y transporte que se involucren y lideren la operación de venta. ■

ANCHO DE BANDA

» Jaime Mira
Director Técnico del ICIL

Un incombustible para hacer realidad la abstracción

El Salón Internacional de la Logística cuenta año tras año con una aportación inestimable del ICIL, que se concreta en muy diversas iniciativas y actuaciones a lo largo de la celebración del evento. Sin embargo, lo que no falta nunca es la explicación exhaustiva y a tiempo real de cómo funciona una cadena de suministro. Edición tras edición, Jaime Mira, director Técnico del ICIL, nos acerca a la realidad física del funcionamiento de una cadena logística. Ese trabajo incansable nos ayuda a todos a conocer de primera mano cómo se llevan a cabo los procesos logísticos y cómo cambian a lo largo del tiempo.



ARCHIVO

» Esperanza Aguirre
Presidenta de la Comunidad de Madrid

Madrid apuesta por los peajes para las autovías regionales

La presidenta de la Comunidad de Madrid, Esperanza Aguirre, espera ingresar este año 900.000 euros con la implantación de peajes en las autovías regionales y 30 millones de euros el próximo. Así lo anunció la semana pasada y dio carpetazo a los continuos rumores al respecto. La medida no ha sentido precisamente bien al sector del transporte por carretera, harto de pagar siempre platos rotos. En todo caso, la iniciativa de Aguirre representa un paso más hacia la llegada de la Euroviñeta en España. A pesar de que, según Fomento, no sea una prioridad política lo acabará siendo por motivos económicos.



COMUNIDAD DE MADRID