

Jordi Blasco y Martin Mayer ♦ Socios fundadores de Ars Corporate

“A veces se tarda tanto en vender que se cae en concurso de acreedores”

ENTREVISTA

ÁNGEL RANEDO
aranedo@neg-ocio.com

Jordi Blasco, abogado y Martin Mayer, economista, son los socios fundadores de Ars Corporate, una boutique de asesoramiento jurídico-económico en procesos de Adquisiciones y Fusiones (M&A) de empresas que desarrolla su actividad en España y Europa Central. Por sus manos han pasado multitud de documentos confidenciales en los que se retratan la interioridades de las empresas, desde el “perfil ciego”, hasta las *due diligence*.

Y ese conocimiento de los procesos y la experiencia de tratar con los clientes pone en solfa algunos comportamientos empresariales a la hora de salir al mercado para comprar alguna empresa. “Lamentablemente es bastante habitual que haya empresas que no saben lo que quieren comprar, ni en qué sector, ni de qué tamaño” afirma Jordi Blasco. Incluso cuando se ha decidido en qué sector se quiere comprar, existen criterios como el tamaño, endeudamiento, situación en el mercado o portafolio de productos que deben ser tomados en cuenta antes de plantearse la compra. “Lo

que no puede pasar es lo que vivimos hace poco cuando un comprador nos vino con un encargo de compra de una empresa por valor entre 1 y 40 millones de euros”, afirma Blasco. Operaciones tan poco concretas están condenadas al fracaso. Como norma general, el comprador debe dejar bien estructurada la operación para no tener que adoptar decisiones en función de cómo se desarrolle el proceso.

El papel de los asesores externos en los procesos de compraventa de empresas es cada vez más imprescindible, bien asesoren al comprador o bien al vendedor. Mayer explica algunos de los “pecados” que acostumbran a cometer los compradores, en especial cuando se enfrentan a compras internacionales.

Ambos asesores coinciden en que no hay que pensar tanto en los múltiplos sobre el bitda o sobre ingresos. “En cada sector, en cada país los múltiplos son distintos” afirma Mayer “y también depende mucho del momento”. A veces el comprador calcula un múltiplo a la baja y acaba teniendo un problema de búsqueda de financiación extra para alcan-



Jordi Blasco y Martin Mayer. ANE



zar la cifra, de lo contrario tendrá que comprar algo más pequeño”. Y lo que es peor puede realizar una oferta que puede ser vista como insultante por el vendedor.”

En el otro lado del tablero se encuentran el vendedor que como recuerda Martin Mayer “no tiene experiencia en la venta cosa que si puede tener el posible comprador”. Aquí a menudo entra en juego un componente emocional a la hora de valorar la empresa, que suele ser la obra de toda una vida. “Nuestro trabajo también consiste en quitar elementos emocionales en el proceso de compraventa y

proteger al vendedor para que no acabe aportando información confidencial de la empresa al posible comprador”. A veces un comprador realiza una falsa oferta para averiguar las interioridades de la empresa y luego “si es elegante, hacer una oferta ridícula”.

En cambio algunos empresarios que quieren vender su empresa cometen un gran error. “No quieren rebajar el precio de su empresa o tardan tanto en ponerla en venta que acaban por tener que acudir al concurso de acreedores”, comenta Blasco.

En empresas de propiedad y gestión familiar, el riesgo para

el comprador se acrecienta y el precio se abarata. “Puede haber políticas de riesgo excesivas, o que la clientela esté muy ligada a la persona y no a la empresa” aclara Jordi Blasco. “El momento para las compras ha llegado, porque los costes de adquisición son bajos, pero no veo signos de recuperación” afirma Mayer. El riesgo país se ha disparado, por los costes laborales, tímidas reformas laborales y poca estabilidad jurídica, y lanzan una advertencia lapidaria “En España se teme que, además de la incertidumbre, se acabe entrando en una dinámica como la de Japón”. ♦



Fernando Francés. NGC

Everis sigue como socio tecnológico de La Caixa

Acuerdo

La entidad renueva por cuatro años el contrato de desarrollo tecnológico con la consultora

La Caixa sigue apostando por Everis en el desarrollo de sus sistemas de información tras la renovación del contrato de desarrollo y mantenimiento de aplicaciones para los próximos cuatro años. Este nuevo contrato, con vigencia hasta diciembre de 2013, constituye una renovación del firmado en 2006, reafirmando así la apuesta de la entidad financiera por la consultora, que desde 2003 es *partner* tecnológico de La Caixa y ha prestado servicios de desarrollo y mantenimiento de aplicaciones a la entidad.

Con la renovación de este contrato, la entidad financiera vuelve a confiar en la firma que preside Fernando Francés para impulsar, innovar y mejorar la eficiencia y la calidad de sus sistemas de información. La consultora pondrá a disposición de la entidad todas las novedades que se produzcan a nivel nacional e internacional en el ámbito de las tecnologías de la información, sobre todo, las del sector financiero. ♦ REDACCIÓN

La ingeniería industrial no colegiará militares

Batalla

El Consejo General de Ingenieros Industriales acusa a la ministra de no buscar soluciones

Sigue la guerra de los ingenieros industriales frente al Ministerio de Defensa. Así, coincidiendo con la campaña lanzada

por el Ministerio que dirige Carmen Chacón, con motivo de la conmemoración del 12 de octubre, para destacar los logros de las Fuerzas Armadas, el Consejo General de Ingenieros Industriales ha comunicado que no admitirá la colegiación de profesionales con titulaciones universitarias de Grado obtenidas al amparo del nuevo Reglamen-

to de Ingreso y Promoción de las Fuerzas Armadas.

Una decisión que afectará a quienes cursen estudios de “Graduado en Ingeniería de Organización Industrial”, en las Academias Generales del Ejército de Tierra y del Aire, y de “Graduado en Ingeniería Mecánica” en la Escuela Naval Militar.

El Consejo General ha adopta-

do esta decisión al considerar que “estos estudios, aun cuando hayan sido favorablemente evaluados por Aneca, no cumplen con los requisitos mínimos en Ingeniería Industrial exigidos por la profesión”. Los ingenieros industriales acusan a la ministra Chacón de no haberse reunido con ellos para buscar una solución. ♦ REDACCIÓN



Unos militares haciendo prácticas. NGC

 **Mailcertificado**[®]
Correo electrónico, Fax, SMS certificados con validez legal

30€ GRATIS en envíos
Entra ahora en:
www.mailcertificado.com/negocio