

Una iniciativa de



CEO & cía

TERTULIA 25 · 05 · 2023

OPERACIONES CORPORATIVAS

14 tips a la hora de valorar, vender/comprar
una compañía o hacer una alianza estratégica.

TUVIMOS EL PLACER DE CONTAR CON LA COMPAÑIA DE...

Gaizka Lara Goiricelaya, Director General de **ARANCO**

Félix Lurbe, Director General de **CARNES FÉLIX**

Miguel Ángel Martínez, Director General de **COOLMOD**

José Tortosa, CEO de **DISARP**

Paco Martínez, CEO de **FAMILIA MARTÍNEZ**

Francis Guillen, CEO de **GAVIOTA**

Fátima Zamorano, Consejera Delegada de **GRUPO AZA**

Francisco Segura, CEO de **GRUPO SEGURA**

Joaquín Lancis, CEO de **HELADOS ALACANT**

Andrés Pastor, Director General de **INFORTISA**

Francisco Giner, Director General de **NATAVI**

Fernando Ponce, Director General de **PONCE TECNOLOGÍA INDUSTRIAL**

Victor Carrasco, CEO de **VICCARBE**

Eduardo López, CEO de **VIOKOX**

Victor Bertolín, CEO de **ZUMEX**

Como moderadores por parte de GLR Partners:

Alejandro Requena, SOCIO.

Emilio Llopis, SOCIO.



14 TIPS SOBRE OPERACIONES CORPORATIVAS:

Durante el encuentro sobre operaciones corporativas, diversos líderes empresariales compartieron valiosas reflexiones sobre sus experiencias en este ámbito. Estas reflexiones ofrecen claves que varían según el tipo de operación que se esté llevando a cabo. Aquí están algunas de ellas:

A) ACTIVIDAD COMPRADORA DEJANDO A LOS SOCIOS ACTUALES EN EL PROYECTO	B) SI EL SOCIO ES FINANCIERO (VENTA DE UNA PARTICIPACIÓN)	C) VENTA DE COMPAÑÍA A UN ESTRATÉGICO
Ser proactivo: Si esperas a que una empresa esté en venta, llegas tarde. Dedicar tiempo suficiente a dialogar con los propietarios: Conocer en profundidad el proyecto y establecer una comunicación sólida durante todas las etapas (antes, durante y después). Conciencia del modelo de integración: Es vital comprender el modelo de integración de la empresa objetivo para garantizar una transición exitosa. Respetar la cultura empresarial: Al considerar adquisiciones en diferentes países o con distintos tipos de compañías, es importante conocer y respetar su cultura. Interactuar con las personas clave: Invertir tiempo de calidad con las personas clave del proyecto para construir relaciones sólidas. Encontrar un punto de equilibrio: Es esencial que ambas partes queden satisfechas y se logre un buen negocio para ambas partes. Contar con un abogado experimentado en este tipo de transacciones: Un asesor legal especializado en operaciones corporativas es un recurso invaluable.	Hacer las preguntas correctas: Antes de iniciar el proceso, debes evaluar si es el momento adecuado, para qué necesitas el socio y con quién te conviene asociarte. Existen diversos fondos dispuestos a invertir, por lo que contar con un asesor que te dirija hacia las opciones adecuadas es crucial. Dedicar tiempo al interlocutor del fondo: Establecer una comunicación abierta y constante con el fondo durante todo el proceso (antes, durante y después). Los fondos tienen plazos definidos. Reconocer la naturaleza de la operación: Una operación de este tipo puede compararse con una obra de teatro griego, con momentos de comedia y tragedia. Se requiere contar con abogados, asesores fiscales y realizar una “due diligence”.	Aceptar el cambio: Es fundamental comprender que, después de la venta, la empresa pasa a pertenecer a un tercero y las cosas cambiarán significativamente. Definir el rol de los accionistas: Antes de la operación, es esencial tener claro cuál será el papel de los accionistas una vez que se haya completado la venta. Preservar la esencia del proyecto: Cómo evitar que el nuevo propietario “rompa” la esencia del proyecto original. Las empresas estratégicas suelen tener estándares y procedimientos más desarrollados, lo cual puede ralentizar la agilidad previa. Adaptarse a su cultura: En lugar de tratar de cambiar la cultura de la empresa adquirida, es más efectivo jugar con sus reglas y encontrar maneras de integrarse adecuadamente.

14 TIPS SOBRE OPERACIONES CORPORATIVAS:

En todos los casos:

- + Apoyarse en especialistas: contar con aliados a la altura.
- + No cambiar el alma de la compañía: adaptación cultural.



SOBRE CEO&cía

CEO&cía es un punto de encuentro de CEOs y alta dirección en el que compartir opiniones, conocimientos, experiencias y aprendizajes de forma relajada y distendida sobre las temáticas relevantes y retos que tiene el CEO en su día a día.

CEO&cía es una iniciativa de



Somos una Boutique de Consultoría especializada en Estrategia, Go-to-Market, Operaciones, Personas y Sostenibilidad.

Trabajamos con el CEO y C-LEVEL que quieren transformarse para transformar.



Llevamos 20 años transformando negocios, marcas y profesionales.



¿Interesado en saber más?

WWW.GLRPARTNERS.COM

info@glrpartners.com

VALENCIA - MADRID - MÁLAGA - SEVILLA - BARCELONA