Letter 61

Estimado Sr. O'Donnell:

Ayer por la tarde recibimos su informe sobre la venta de su empresa al Grupo italiano ANDREAS JACOBO. Esta mañana hemos estado estudiando las condiciones de la operación y nos parece que Vds. se están olvidando de un aspecto muy importante.

Calculan el valor actual de su empresa en 50 millones de euros. Este cálculo se basa en el valor actual neto (net present value) de los beneficios anuales que prevén entre ahora y el año 2010. El valorar su empresa basándose en las expectativas de beneficios es correcto y debe incluirse en cualquier estudio de este tipo.

Sin embargo, su empresa no es típica en el sentido de que posee un gran número de activos fijos. De hecho, el valor de sus activos supera en más de un 200% el valor medio en activos fijos de otras empresas de similares volúmenes de ventas. Si venden su empresa en 50 millones de euros, ANDREAS JACOBO seguramente transferirá mucho de la producción actual en España a sus fábricas del norte de Italia, donde tienen actualmente mucha capacidad ociosa (idle capacity). De esta manera, no sólo absorberán la cuota de mercado que Vds. tienen en España, sino también intentarán probablemente vender algunas de las fábricas, sobre todo las de Cartagena y Sagunto.

Esto les proporcionaría unos beneficios extraordinarios (non-operating profit) que Vds. no han tenido en cuenta cuando calculaban el valor de su empresa. Recomiendo, pues, que revisen los cálculos y pidan un precio superior, ya que los 50 millones de euros que están pidiendo no refleja el valor real de su compañía.

Atentamente,

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....