

Asunto: Comunicado sobre la venta de las Sociedades de Prevención de las Matesps

Madrid, a 16 de octubre de 2013

El objetivo de este comunicado es manifestar nuestra preocupación, malestar e incluso indignación por la manera en que pudiera estar gestionándose el proceso de venta de algunas sociedades de prevención de riesgos laborales propiedad de las Mutuas de Accidentes de Trabajo y Enfermedad Profesional de la Seguridad Social.

En el caso que nos ocupa, nos referimos al proceso de venta de la Sociedad de Prevención de Fremap cuya información fue publicada en el El País el pasado 18 de agosto. De esta noticia, nos gustaría destacar los siguientes apartados:

- Según la noticia el precio acordado por el 100% de las acciones de la Compañía asciende a 100.000 Euros.
- A su vez, el vendedor aportaría un préstamo de 4,5 millones de euros.
- Parece que el acuerdo incorpora un compromiso de aportación de clientes por parte del vendedor durante 10 años.
- A su vez, establece la posibilidad de participar en la operación al actual administrador único (10% participaciones) y al director general (5% participaciones) así como que un miembro de la empresa vendida se incorpore a la junta directiva de Fremap
- La identidad del comprador indica que es una compañía:
 - Con un objeto social (importación de bienes y alimentos) que poco tiene que ver con el negocio de la prevención
 - Con un patrimonio neto que indica un tamaño de compañía muy pequeño en cuanto a solvencia financiera
- La preocupación por parte de la Seguridad Social de la potencial vinculación entre el comprador y el equipo directivo de la comprada.
- La situación de posible quiebra del patrimonio privativo de la Mutua, tenedor de todas las acciones de la sociedad de prevención.

Desde ANEPA y Federación ASPA, nos gustaría compartir con ustedes las siguientes reflexiones:

1. GESTIÓN DEL PROCESO DE VENTA

Entendemos que, como suele ser habitual en transacciones de empresas no cotizadas, la mejor manera de maximizar el precio y otros elementos de la operación es organizar un proceso competitivo, generalmente gestionado por un asesor, mediante el cual se invite a ofertar a un número relevante de operadores relacionados u otros capitales, como de hecho nos consta que están actuando otras Mutuas de Accidentes de Trabajo en la venta de sus Sociedades de Prevención.

Por este motivo nos sorprende que no se haya incluido en el proceso a todas las entidades privadas del sector, las cuales, seguramente podrían ofrecer un proyecto viable a medio y largo plazo, y un precio atractivo para el vendedor.

2. PARTICIPACIÓN DEL EQUIPO DIRECTIVO EN EL PROCESO DE VENTA

Consideramos habitual involucrar a un equipo directivo de una empresa de servicios en el proceso de venta de la misma. De hecho, en muchos casos, se incluye como condición la permanencia de los miembros clave del equipo directivo.

Habiendo dicho esto, lo que nos sorprende es la escasa información existente en relación a este tema y las dudas que inevitablemente suscita esa falta de transparencia respecto a dicha participación de los directivos en el proceso de venta.

3. PRECIO OFRECIDO POR EL 100% DE LAS ACCIONES

Resulta difícil opinar respecto al precio ofrecido por las acciones de una compañía sin disponer de información detallada, sin embargo, en este caso, el precio ofrecido parece tener un carácter simbólico, lo que nos obliga a hacer las siguientes reflexiones, en base a la información arrojada por EL País.

- Según la información disponible en las cuentas de 2012, auditadas por Ernst & Young, Prevención Fremap:
 - Declaró unos Ingresos de 126,9 millones de Euro
 - Declaró un EBITDA de 4,4 millones de Euro
 - Declaró un endeudamiento neto de 8,5 millones Euro
 - Declaró unos fondos propios de 22,2 millones de Euro
- A su vez, se trata de la compañía líder en el mercado con el valor estratégico que ello representa.
- Con independencia de que las cifras de las cuentas auditadas pueden ser objeto de algunos ajustes de normalización, las conclusiones que a continuación presentamos son

tan evidentes que difícilmente cambiarían de manera relevante como consecuencia de algunos ajustes de normalización.

- Nuestras conclusiones respecto a la valoración son:
 - El precio ofrecido representa un descuento del c. 99.5% de los fondos propios de la Compañía. Con independencia de que las compañías de servicios no se suelen valorar por el valor de sus fondos propios, en general, el valor suele estar por encima de los fondos propios. En este caso, un descuento de casi el 100% de los fondos propios nos parece difícil, sino imposible de entender.
 - El precio ofrecido implica una disminución del valor de EBITDA de 1,95 veces. Si consideramos que el precio de mercado suele ser un multiplicador de este valor, que estaría entre 5 y 6 veces, estamos hablando de que el valor del 100% de las acciones utilizando un multiplicador de mercado, estaría entre 13,5 millones de Euro y 17,9 millones de Euro, sensiblemente superior a los 100.000 Euro ofrecidos por el comprador.

CONCLUSION

Desde ANEPA y la Federación ASPA, como defensores de la necesidad de un proceso de concentración del sector, apostamos por un proceso de privatización de las sociedades de prevención profesional, con las reglas del juego claras y evitando cualquier tipo de privatización ficticia que derive en un sector con entidades vinculadas a otro tipo de intereses.

En Beneficio de nuestro sector abogamos por procesos de venta de las Sociedades de Prevención que aseguren la viabilidad del proyecto ofrecido y el mejor precio, negando así procesos opacos o con beneficios imprecisos y solicitando la apertura de dichos procesos a todos los operadores del mercado.

FEDERACIÓN ASPA

ANEPA