

Empresas & finanzas



GUILLERMO RODRÍGUEZ

“En dos años venderé mi parte en Café & Té y 3i también se irá”

Entrevista

Gustavo Ron

FUNDADOR Y PRESIDENTE DE CAFÉ & TÉ

Ana R. Vicente

Su decoración colonial y selección de cafés son el sello inconfundible de la red de cafeterías que hace tres lustros levantó Gustavo Ron. Con la sinceridad propia del buen aragonés, el fundador de Café & Té admite que se inspiró en el modelo Starbucks, “aunque todo lo demás es español, la cervecita, el servicio en mesa o los menús”. Aunque dentro de dos años se despedirá de su creación, hasta entonces promete seguir al pie del cañón.

En enero de 2006, la firma de capital riesgo 3i entra, con un 47 por ciento, en el capital de Café & Té. ¿Qué plan de negocios idean?

Tomamos como referencia 2009, año en el que esperamos tener 120 locales (ahora hay 104), facturar entre 60 y 65 millones de euros y tener un ebitda (resultado bruto de explotación), de 9 millones de euros (el doble que en la actualidad). La compañía será un caramelo...

... y perfecta para ponerle el cartel de 'se vende'.

Sí, entra dentro del propio plan. 3i venderá su parte y yo la mía. La compañía cambiará de manos.

¿Cuánto pedirán por ella?

Sólo la venderemos si pagan nueve veces su ebitda. Suponemos que será un buen momento. Incluso hoy por hoy lo es, ya que si quisiéramos nos pagarían 11 y 12 veces el ebitda.

Para crecer a esos niveles, ¿que deuda acumularán?

Nuestro endeudamiento neto actual es de 15 millones y prevemos que llegue a 20 millones en 2009, si bien el pico más alto que tendremos, según lo calculado, será de 24. No obstante, hemos diseñado un plan de endeudamiento muy cómodo para que el que venga.

¿Finalmente Café & Té no desembarca en Portugal?

No ha sido posible, y no tengo inconveniente en decir que se cayó la negociación con la que pensábamos comprar, la lusa Stória del Café.

Y en España, elevarán su red de locales vía adquisiciones?

Pues eso es algo que no puedo asegurar... Ya no quedan tantas compañías interesantes que comprar porque entre nosotros y Rodilla casi han desaparecido.

Falta Caffè di Roma...

Mira, no me importaría nada comprar Caffè di Roma o que dentro de tres años sean los que nos compren a nosotros, nunca se sabe.

¿Quiénes cree que se interesarán por Café & Té?

Cuando se puso en venta en 2005, Café Costa y Rodilla se interesaron por el 100 por cien de ella. Y cuando lo hagamos en 2009 supongo que se acercarán cadenas de nuestro sector, torrefactores o incluso otra firma de capital riesgo.

Y después de haber levantado su propia compañía y llevar 14 años de éxito al frente de ella, ¿no duda de su marcha?

Mis hijos han tomado cada uno su camino y no me sucederán en el negocio, por eso venderé. Pero le digo una cosa: no echaré ni una lágrima porque tengo claro que lo que quiero es disfrutar de los míos. Eso sí, si el futuro comprador me propone adquirir en principio un 70 por ciento y que yo me quede con un 30 durante dos años más para ayudar, quizás me lo pensaría.

JUNTA DE ACCIONISTAS

Altadis, “tranquila” y a lo suyo mientras espera las ofertas

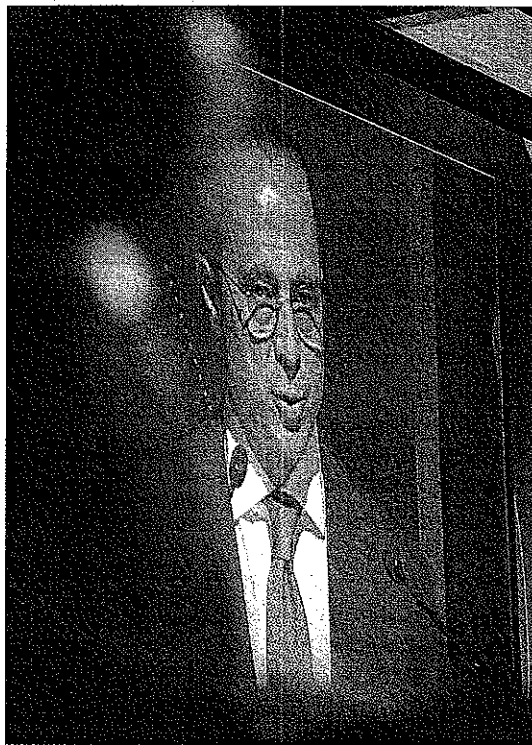
La tabacalera ha entregado toda la información necesaria a CVC e Imperial para que puedan lanzar una opa vinculante

A.R. Vicente

MADRID. La incertidumbre que planea sobre Altadis no logró romper ayer la habitual calma que, año tras año, se respira en las Juntas de Accionistas de la tabacalera. El encuentro se celebró sin que un sólo accionista aprovechara la ocasión para preguntar o transmitir su preocupación sobre el proceso de venta. Que CVC e Imperial se encuentren en plena batalla por comprar la hispano francesa no parece alterar los ánimos de nadie. Y menos los de su cúpula directiva, que ayer volvió a repetir que está actuando “en los estándares de buen gobierno corporativo más elevados” para afrontar las ofertas que realicen esos dos grupos. Eso sí, el presidente de Altadis, Antonio Vázquez, lanzó un mensaje que, aunque no sonó a nuevo, sí a severo recordatorio: “sólo aceptaremos la oferta que realmente se ajuste al valor de la empresa”. Un toque quizás para el fondo de capital riesgo CVC que, atendiendo a los rumores, podría dejar su oferta por debajo de los 50 euros por título. Altadis cerró ayer a 49,3 euros, un 0,7% por ciento más que en la sesión anterior.

Las frases “no tenemos aspirante preferido” y “sobre eso no nos vamos a pronunciar” fueron una constante durante la rueda de prensa y posterior Junta de ayer. La cúpula de Altadis no hizo comentario alguno sobre sus oferentes y sólo ratificó que había finalizado el proceso de *due diligence*, por el cual se entrega un último paquete de información más exhaustivo. “A partir de ahora pasará lo que tenga que pasar, pero estamos tranquilos”, afirmó el primer ejecutivo.

Sobre una posible recomendación a los accionistas cuando haya ofertas en firme, Vázquez aseguró que se les ha proporcionado sufi-



Antonio Vázquez durante su intervención, ayer, en la Junta de Altadis. G.R.

cientos elementos de juicio “para que cuando tomen una decisión tengan libertad y conocimiento”.

Potencial de crecimiento

“Los planes de la compañía siguen adelante a pesar del proceso de compra”, aseguró ayer Vázquez. “El trabajo de cada día sigue intacto y el lugar que ocupan sus marcas en el mercado es único, tanto por imagen como por precio”. De hecho, afirmó que la tabacalera tiene un

elevado potencial de crecimiento orgánico.

En cuanto a la participación de la filial de Altadis, Logista, en Iberia (con un 6,7 por ciento), Vázquez aseguró que “no es un activo estratégico”, lo que significa que podría desprenderse de ella en un momento muy oportuno.

Más información relacionada con este tema en www.eleconomista.es

Competencia multa con 3,7 millones a SOS y ocho distribuidoras por pactar precios

A.R.V.

SEVILLA. El Tribunal de Defensa de la Competencia ha sancionado a Sos-Cuéstara y a las 8 principales empresas de distribución minorista. Alcampo, Caprabo, Carrefour, Eroski, El Corte Inglés, Día, El Árbol y Mercadona por pactar un precio mínimo de venta para los aceites Carbonell y Koipesol. “Eran idénticos en la práctica totalidad de los establecimientos”, afirma la re-

solución. Una práctica ilegal por la que tendrán que abonar una multa global de 3,7 millones de euros. Sos afrontará la mayor parte de ella, dos millones. Fuentes cercanas a esta compañía aseguran que recurrirán ante la Audiencia Nacional.

La OCU interpuso una denuncia ante el Servicio de Defensa de la Competencia (SDC) en septiembre de 2002, al detectar que los precios de los aceites de oliva “Carbonell 0,4” y “Koipesol” eran idénticos en

la práctica totalidad de establecimientos (más del 99,1% de los 417 establecimientos visitados en toda España en agosto de 2002).

Los precios se mantenían siempre por encima de 2,69 y 1,19 euros respectivamente, lo que a juicio de la organización suponía un claro ejemplo de fijación de un precio mínimo de reventa. Recuerda que es una práctica prohibida por el artículo 1 de la Ley de Defensa de la Competencia (LDC).