

**01/10/2024**

**Coloquio sobre  
los procesos  
de roll-over**

## PONENTES

### **Xavier Carbonell**

Consejero Delegado  
y CEO de Palex  
Medical

### **Javier Olabarri**

Director de  
inversiones de Mirai  
Investments

### **Javier Pérez-Tenessa**

Fundador de  
eDreams

### **Juan Eusebio Pujol**

Operating Partner de  
Miura Partners

Moderador:

**Sergio  
Sánchez Solé**  
Socio de Garrigues

## “HAY QUE DISEÑAR UN TRAJE A MEDIDA PARA QUE LA TRANSICIÓN SEA EXITOSA”



### **ENTENDER EL NEGOCIO**

En una operación nueva es vital entender el proyecto empresarial y el rol del vendedor. Hay que diseñar un traje a medida para que la transición sea exitosa para el comprador, que la empresa no sufra y que el vendedor sacie sus inquietudes, tanto económicas como vitales. (JO)

### **TRANSICIÓN ORDENADA**

Lo importante es que la empresa no pierda valor cuando hay un cambio de propiedad o gobernanza. La primera decisión reside en si se necesita un CEO externo. El objetivo es ayudar a transformar la compañía, profesionalizarla, y hacer que valga más a la hora de desinvertir. (JEP)

### **COMPROMISO DIRECTIVO**

El roll-over te da un alineamiento de toda la cadena, desde el inversor financiero al vendedor, pasando por el management. El mayor ‘commitment’ que puedes demostrar a un private equity es que los directivos inviertan en el proyecto empresarial. Eso da confort. (XC)

### **REDUCIR RIESGOS**

El roll-over no siempre es impuesto. Una empresa que crece al 100% anual no la quieres vender, pero quizás quieres liquidez para no asumir tantos riesgos. Es muy diferente cuando la operación es private equity o industrial. La gran ventaja del roll-over es que te da liquidez. (JPT)

Con el patrocinio de