

Opinión

España ha relajado el perfil que tenía marcado y comprometido con Europa para reducir su déficit fiscal hasta hace un año: ahora dispone de dos años más, hasta 2016, para llevar el desequilibrio de sus cuentas por debajo del 3% del PIB, y el esfuerzo anualizado estará en torno a un punto porcentual, toda vez que en el primer año de gobierno de Rajoy hizo un esfuerzo muy considerable en la reducción del déficit de carácter estructural. Al principio de la primavera se encendieron las alarmas en las capitales europeas con el riesgo cierto de estrangular, más allá de la economía, la propia construcción del proyecto europeo, si se persistía en la austeridad a toda costa para recuperar el crecimiento.

El resultado preocupante de las elecciones italianas, en las que grupos cerradamente críticos con los partidos tradicionales ocuparon una parte importante de su espacio, hizo girar a Europa hacia calendarios más relajados de consolidación fiscal. Tras los esfuerzos de 2012 en varios países, el BCE mostró a los mercados su artillería y la voluntad de utilizarla en defensa del euro si era preciso, y los mercados abandonaron las posiciones especulativas y rupturistas.

Ahora una nueva oleada de confianza ha invadido los mercados observando la recuperación de la economía tras año y medio de recesión, y bien estaría aprovecharla para que, cuando pase el ciclo electoral alemán, se ponga en marcha todo aquello que falta para consolidar institucionalmente el euro y despejar toda duda sobre su futuro. Solo así los inversores volverán a confiar en Europa y ejercerán una función de tracción determinante para los países que por sus

El ciclo de la austeridad no ha terminado

elevados grados de deuda pública y privada se han quedado con menos herramientas para cebar su demanda.

Ese es el caso de España, que carece de los impulsos que durante los dos últimos decenios impulsaron su crecimiento. Amén de un incremento que podría ser puntual de la demanda turística por la crisis política de algunos países del norte de África, como Egipto, España no tendrá impulso demográfico en una temporada, no tendrá demanda inmobiliaria y no tendrá la posibilidad de utilizar el keynesianismo del presupuesto público para sustituir la falta de demanda privada, muy condicionada por el endeudamiento. Tiene que buscar, por tanto, las fuentes de crecimiento en otras políticas.

La primera debe seguir siendo la consolidación fiscal. España no ha resuelto el vertiginoso crecimiento de su deuda pública, que está ya en un nivel (90%) peligroso para la financiación privada por el efecto exclusión que generan los tipos de financiación de las emisiones públicas. Con un déficit cerca del 7%, difícilmente puede reducir la rentabilidad de su bono a diez años por debajo del 4,5%, lo que dificultará tanto la financiación pública como la derivada para

la banca y las empresas privadas. Debe seguir reduciendo los tipos de sus emisiones para dejar espacio a la inversión privada; pero debe seguir reduciéndose para controlar una partida de gasto, la factura de intereses, que es ya la más elevada del presupuesto, con la excepción de las pensiones. Todo lo que se reduzca esa partida, serán recursos que se liberan para otros capítulos de gasto que reactiven la economía. Cuando se financia deuda, se financia el gasto del pasado, pues el déficit actual no es consecuencia de inversión pública, sino del crecimiento pasivo de los estabilizadores automáticos, que debe ser controlado.

Las cuentas de 2014 tienen que ser, por tanto, austeras, en las que las grandes partidas con capacidad de movilizar el gasto se contengan y lleven el tamaño del sector público, tanto en funciones como en personal, a un nivel financiable sin agobios por el sector privado. Las regiones, que han aceptado a regañadientes los planteamientos austeros del Gobierno, deben colaborar en ello para recuperar la sostenibilidad de unas finanzas expulsadas de los mercados, que les habían asignado primas de riesgo desorbitadas. Y solo una vez que se recupere el superávit primario del Estado podrá plantearse una reducción de los impuestos que movilice la actividad económica, y que, a la vez, recomponga los niveles de ingresos que una economía con un PIB como el español debe tener. Y en paralelo, hacer cuantas reformas amplíen el crecimiento potencial de la economía, aunque renueven dolorosamente privilegios de colectivos protegidos.

La compraventa de empresas en concurso



DANIEL RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA

ABOGADO RHGR

Publicada la estadística concursal de 2012, un año más se ha repetido el dato del escaso número de convenios concursales aprobados. Está claro que la liquidación sigue siendo el modo apabullantemente más frecuente de conclusión de un concurso de acreedores en España.

Partiendo de esta realidad, hay que advertir que la liquidación concursal no tiene por qué significar una destrucción del tejido empresarial, ni tiene por qué ir indefectiblemente unida a la muerte de la empresa. Por supuesto que para que esto ocurra es necesario que haya una empresa que liquidar.

En tales casos hay un instrumento que puede ser útil para mantener tejido empresarial y defender una parte de los puestos de trabajo que en otro caso se perderán: la venta de la empresa en su conjunto o de unidades productivas integrantes de la misma.

El juego combinado de los artículos 43.2, 100 y 149 de la Ley Concursal permite que ya en fase común y también en fase de liquidación concursal, pueda ser objeto de venta bien la empresa, bien alguna de sus unidades

productivas, prefiriéndose aquellas ofertas de compra que garanticen la continuidad de la empresa, de las unidades productivas y de los puestos de trabajo, así como la mejor satisfacción de los créditos de los acreedores.

La Ley Concursal no limita quiénes pueden ser los ofertantes, de manera que bien pueden serlo los propios trabajadores de la empresa en concurso de acreedores, organizados por ejemplo en una sociedad cooperativa o en cualquier forma de sociedad de capital, los socios de la empresa concursada u otras sociedades integrantes de su grupo, así como, por supuesto, cualquier tercero.

Para los trabajadores de la empresa concursada, esta fórmula permite el mantenimiento de una parte de los puestos de trabajo que, en caso de llegarse a otras fórmulas de liquidación concursal, se perderían.

Para los acreedores también se trata de un mecanismo más atractivo que dejar que la empresa en concurso se liquide fraccionadamente, con el progresivo deterioro físico de sus activos por el paso del tiempo y con el deterioro económico que supone su

depreciación por causa de su desgajamiento, cuando no la pérdida absoluta de interés del mercado por unos activos aislados, que fuera de esa empresa o de una unidad productiva tienen un valor próximo al cero.

Y para los terceros también se trata de una posibilidad de negocio, pues existen empresas y unidades productivas, que una vez redimensionadas como consecuencia de los efectos del concurso, pueden resultar en el futuro rentables y ser adquiridas a un precio, en la práctica totalidad de los casos, muy atractivo.

Es importante, por otro lado, que los compradores se asesoren convenientemente, tanto para adquirir empresas o unidades productivas en concurso de acreedores, como para, en otras ocasiones, exigir a la empresa vendedora su previa declaración de concurso, antes de su venta, como instrumento legítimo de protección de sus intereses, más económica y más segura, en términos jurídicos, que acudir a una *due diligence*.

Es decisivo que el comprador se asegure de que –a salvo de las garantías reales que pesen sobre los activos mobiliarios e inmobiliarios transmiti-

dos y de la asunción de la antigüedad, salario y categoría de los trabajadores en cuyos contratos de trabajo se subrogue por efecto de la adquisición– no será responsable del resto de deudas de la empresa en concurso, tales como deudas con la Hacienda pública, con la Seguridad Social y deudas laborales con los trabajadores.

Los dos últimos años han supuesto una activación de este mercado de compraventa de empresas en concurso, motivada por una conducta proactiva de los jueces de lo mercantil, especialmente sensibles con la articulación de medidas imaginativas para ayudar a mantener en la mayor medida posible el empleo y el tejido empresarial españoles. Y los próximos tiempos deberían de ser de potenciación de dicho mercado, a poco que ayude una mejora del entorno económico, que haga más atractivo el desarrollo de nuevos proyectos empresariales. A ello puede ayudar el Estado, con, por ejemplo, la creación de un portal público de acceso telemático gratuito, instantáneo y permanentemente actualizado a cargo del Ministerio de Justicia.

“ Los dos últimos años han supuesto una activación de este mercado de compraventa de empresas ”

CincoDías

Director Jorge Rivera
Adjunto al Director José Antonio Vega
Subdirector Juan José Morado

Jefes de Contenidos Fernando Sanz (Empresas), Nuño Rodrigo (Digital),
Nuria Salobral (Mercados y Finanzas), Raquel Díaz Gujarró (Economía),
Natalia Sanmartín (Opinión), Bernardo de Miguel (Europa),
Rafoeta Perea (Diseño)

Director Gerente José Luis Gómez Mosquera
Desarrollo Digital Iciar Moscoso del Prado, Operaciones Loreto Moreno
Marketing y Comunicación Judith Utrilla
Comercial Alberto Alcantrilla

Depósito legal M-7903-1978. Difusión controlada. Edita Estructura, Grupo de Estudios Económicos, S.A. Miguel Yuste, 42. 28037, Madrid. Teléfono 915 366 100.

Printed and distributed by NewspaperDirect
www.newspaperdirect.com US/Can: 1-877-980-4040 Intern: 800-436-6384
COPYRIGHT AND PROTECTED BY APPLICABLE LAW