



OPINIÓN

Eliseu Santandreu

## Ejemplo de empresario

Antes de plantearse la venta de la empresa, sus accionistas o propietarios se suelen plantear las siguientes cuestiones: ¿puedo reflotar mi empresa?, ¿es mejor buscar un comprador que la pueda tirar adelante mejor que yo? o, ¿buscar un *partner* que potencie sus puntos fuertes? El aspecto más importante es que la mayoría de empresarios no desea que su empresa desaparezca en manos de un tiburón. Incluso suele plantearse si quedarse en la nueva organización, aunque sea en otras condiciones societarias.

Vender una empresa, asegurando su continuidad, no es más que recuperar una inversión. Pero, para que se trate de una buena operación, la empresa debe tener atribuido un valor dispuesto a pagar por un comprador. Cuando se trata de deshacerse de una empresa por cualquier medio, es aceptar que el deseo es quitársela de encima, con independencia del destino y trato que le dé el comprador.

En cambio si, cuando a una empresa -igual que a una vaca- se le han secado las ubres y está famélica, en lugar de optar por su salvación se recurre a un experto sin estructura apropiada, carente de capital y con un dudoso ánimo de relanzarla, es señal inequívoca de que solo prevalece el hecho de quitársela de encima y desentenderse de su destino.

La operativa consiste en que el adquirente de la empresa, eufemísticamente el *reflotador*, se compromete a adquirir la misma haciéndose cargo de la deuda. La condición *sine qua non* es que la compañía le ceda sus activos para apalancarse con ellos, exige la presentación de un concurso voluntario

**Hay que añadir a Díaz Ferrán como un empresario cuyo modelo no debería ser seguido**

de acreedores para aparcar y reducir la deuda a proveedores y bancos, y un ERE para los empleados. Su objetivo es, si el proyecto sale bien, al cabo de un tiempo revender la empresa con unos pingües

beneficios y si sale mal, liquidarla y correr con el dinero.

Esa estrategia es la que ha adoptado el actual presidente de la CEOE para quitarse de encima a algunas de sus empresas, a través de Posibilitum Business, creada el pasado año 2009, sin prestigio conocido y que se autodefine como "un vehículo societario especializado en la adquisición y gestión de activos empresariales en dificultades", lo cual ya pone de manifiesto que no les interesa las empresas sanas.

¿Qué ejemplo está dando el empresario de los empresarios recurriendo a la intervención de unos tiburones? Al excelso tratamiento de ejemplo de empresario catalán al señor de la Rosa, de banquero al señor Conde, de ejemplar constructor a Núñez y Navarro, ahora deberá de añadirse al señor Díaz Ferrán, otro modelo a no imitar, que vendió su empresa para salvar 3.000 puestos de trabajo.

Solo faltaría encontrarnos ante un caso de venta fraudulenta de empresas, protagonizado por el máximo representante de los empresarios.

Departamento de Economía del Centre Metal·lúrgic