

Tres posibles escenarios en Nueva Rumasa

Con la aparición de la emisión de pagarés de Nueva Rumasa se oyeron susurros de precaución, aunque fueron imperceptibles. Sin embargo, hoy se oyen truenos de reclamaciones y demandas, inseguridades y ahorros con incertidumbre y difícil recuperación.

Pero surge de esos truenos una pregunta: ¿cuál es la relevancia de los reclamantes? Desde el momento en que las empresas que emitían y/o garantizaban los pagarés se han acogido a la situación preconcursal (artículo 5.3 de la Ley Concursal), se abre un plazo de tres meses para llegar a un acuerdo con los acreedores (¿difícil?) y otros adicionales para presentar concurso de acreedores en caso de no conseguirlo.

Sin embargo, se publican diariamente demandas multimillonarias contra las empresas del grupo, con embargos de fincas, hoteles, etc. Mientras, a la vista de los acontecimientos, difícil va a ser la situación de los reclamantes, incluso para los que tengan embargos, sonoros y ruidosos, aunque su efectividad real sea dudosa e incierta. A lo mejor igual de dudosa que la posibilidad de recuperar su dinero.

En este punto, nadie sabe la realidad de las compañías emisoras, su grado de liquidez, su fortaleza financiera ni sus cuentas. En la Bolsa se gestionan valores e inversiones, pero bajo supervisión financiera, con transparencia y con reglas. Las funciones de la CNMV son necesarias e importantes para la seguridad inversora, lo que permite que se pueda mantener un mercado estable. No podemos olvidar que donde no lleguen sus reglas, tampoco llegará su seguridad y nos encontraremos invirtiendo como

JOSÉ MARTÍNEZ CARRERA

Socio director de Bufete Gesico



un equilibrista sin red. Con todas estas circunstancias, nos encontramos con tres escenarios que aunque puedan parecer cercanos, resultan realmente antagónicos, pero igualmente probables:

En el primer caso, las empresas emisoras y avalistas presentan concurso de acreedores. Todos aquellos que se han gastado su dinero en demandas y embargos se encontrarán en la misma situación que el resto de acreedores. Su esfuerzo y gastos habrán sido en vano. Se encontrarán como acreedores ordinarios, es decir, por detrás de los empleados, bancos, Agencia Tributaria y Seguridad Social, entre otros. Una vez que cobren todos estos (si lo logran...), ¿quedará algo?

Un segundo escenario podría ser que las empresas aprueben un convenio anticipado de acreedores. Igual que en el caso anterior, los demandantes no tendrán ningún privilegio y serán un crédito ordinario más. Además, se verán sometidos a la decisión de la mayoría que apruebe el convenio, con una espera y una quita máxima (en principio...) de cinco años y 50%. Además, su prometida rentabilidad será un crédito subordinado. A pesar de la amplia y sufrida experiencia en concursos de acreedores, no recuerdo ninguno en el que alguien haya cobrado un solo euro de créditos subordi-

nados. Mal final para los reclamantes, sin parte de su dinero, con un préstamo gratuito, y sin rentabilidad.

Finalmente, en el tercer escenario, las empresas no presentan finalmente concurso de acreedores. Están apareciendo en estos últimos días compradores avisados que adquieren pagarés de Nueva Rumasa, por supuesto con una reducción considerable de su valor, en algunos casos incluso pagando únicamente el 20% del principal. En este supuesto hipotético algunos habrían ganado una enorme cantidad de dinero con el mínimo esfuerzo por la relevancia de los reclamantes.

Todos estos escenarios han hecho que se haya generado una ingente cantidad de liquidez hacia un grupo inversor, siempre dentro de la legalidad, por supuesto. Pero esa legalidad a veces se encuentra cubierta por la falta de reglamentación y el excesivo liberalismo del capital. Y la pregunta sería: ¿acaso estos excesos liberatorios e ingeniería financiera no fueron los que han desatado la actual crisis de los mercados financieros? Muchos entendemos que se podría haber hecho más y no se debería haber esperado a que los pequeños ahorradores se encontrasen en la actual situación.

Algunas personas, no sé si desde una inocencia con ocultos intereses (nadie sabe quién ha invertido) o con la curiosidad como origen, me preguntaban qué haría si tuviera pagarés de Nueva Rumasa. Ante el desconocido origen de la pregunta, intento restarle importancia y crueldad con ironía: "Comprar una máquina del tiempo, pero no sé si para ir hacia adelante o para ir hacia atrás".

Nativos digitales

ALEJANDRO SUÁREZ SÁNCHEZ-OCAÑA

CEO de Ocio Networks



El conocimiento de la tecnología digital en los menores ha sido, hasta ahora, una de nuestras incógnitas pendientes. La cuestión del grado de conocimiento que poseen y el hecho de determinar cuándo comienza su aprendizaje plantea múltiples dudas, que se despejan de un plumazo cuando tomamos nota de las estadísticas. Y es que las generaciones venideras vienen pisando fuerte en lo que a tecnología se refiere.

Según un estudio, desarrollado por el grupo AVG Internet Security y publicado por Business Wire, el 19% de los niños de dos a cinco años es capaz de jugar a aplicaciones sencillas en *smartphones*, mientras que solo el 9%, en la misma franja de edad, sabe atarse los cordones. Este porcentaje resulta muy llamativo, aunque no es más que un reflejo del lugar que ocupa la tecnología digital en nuestras vidas. El hecho de que nuestros niños sepan antes manejar un *smartphone* que atarse los zapatos suena a frase hecha, incluso puede parecer una mala noticia, pero no lo es. Es una buena noticia, que ya nos hacía falta. Sin ir más lejos, el estudio también revela que entre los niños con edades comprendidas entre

dos a tres años, el 44% son capaces de utilizar un ordenador para jugar, mientras solo el 43% de los niños sabe montar en bicicleta. Teniendo en cuenta lo que a los integrantes de generaciones pasadas nos costó aprender a manejar un ordenador, ¿por qué nuestros menores aprenden antes a usarlos que una bicicleta?

Pues la respuesta está en el grado de necesidad y en la accesibilidad que los menores tengan de ellos. Está claro que hoy día, los ordenadores y el acceso a internet es algo cotidiano y su uso se ha hecho extensivo a casi toda la población. También hay que tener en cuenta que el manejo de ordenadores e internet desde una edad muy temprana ya se ha incorporado a los centros de docencia. De igual forma, los *smartphones* van camino de convertirse en instrumentos igual de imprescindibles que los ordenadores para nuestros menores y jóvenes, lo que supondrá que tendrán una gran parte del camino ya recorrido. Los datos del informe no son más que el reflejo de una sociedad que cambia, sobre todo en lo que a tecnología se refiere, y donde nuestros menores han conseguido marchar al compás de los avances tecnológicos que ponemos a su alcance.

Las generaciones venideras nos sacarán una tremenda ventaja en el manejo de tecnología, es posible que sea una de las pocas cosas positivas que les dejemos en herencia. Gracias al informe de grupo AVG Internet Security tenemos una buena noticia. Nunca pensé que diría esto, pero me alegra saber que los nativos digitales, nuestros menores, no saben atarse los zapatos.

“El que nuestros niños sepan manejar antes un ‘smartphone’ que atarse los zapatos puede parecer una mala noticia, pero no lo es”

Catar apuesta por activos españoles



JACINTO SOLER-MATUTES

Socio director de Emergia Partners

La pasada semana se anunciaba la entrada de Qatar Holding en el capital de Iberdrola, una operación valorada en unos 2.000 millones de euros que empieza a dar cumplimiento a los compromisos asumidos en la reciente visita del presidente Zapatero al rico emirato del Golfo. En aquella ocasión se anunciaron un total de 3.000 millones de euros en inversiones cataríes en España, a repartir entre empresas cotizadas y cajas de ahorros.

Sin embargo, la rapidez con la que se materializó la operación con Iberdrola y la especulación sobre una posible entrada en Telefónica contrastan, en cambio, con el silencio acerca

de la inversión en las maltrechas cajas españolas.

Con una población de menos de dos millones de habitantes, una sociedad homogénea y unos ingentes recursos gasísticos, Catar está llamado a convertirse en uno de los principales actores del nuevo mundo *emergente*. El pequeño Estado se ha situado popularmente en el mapa merced a su apuesta por el deporte, con grandes premios de motociclismo, el patrocinio del Barça y la próxima celebración del Mundial de fútbol.

Sin embargo, entre la comunidad inversora internacional, Catar es ya un protagonista con mayúsculas. Su fondo soberano QIA contaba hace pocos años con unos 60.000 millones de dólares en recursos, que hoy día podrían superar ya los 100.000. Con unos ingresos por exportaciones de gas de 40.000 millones de dólares anuales, es evidente que el tamaño del fondo aumenta en varias decenas de millardos año tras año.

Los *petrodólares* de Catar ya rescataron a Credit Suisse y Barclays en 2008 y más recientemente acudieron en ayuda de Hochtief, ante el acoso de ACS. Sin embargo, el fondo ha prefe-

rido apostar solo 300 millones de euros en las cajas españolas. En efecto, los fondos soberanos se han caracterizado por una singular selección de sus inversiones. Por un lado, han invertido en *blue chips* cotizados en sectores punteros y rentables, como pueden ser EADS o la Bolsa de Londres en el caso de QIA. Sus inversiones en *private equity* han sido muy significativas, pero también hacia negocios de gran proyección y con posibilidad de repercutir favorablemente sobre sus respectivas economías. Así, por ejemplo, el Gobierno de Abu Dabi, a través de Mubadala, no ha dudado en crear una sociedad conjunta con la ingeniería española Sener para crecer en el ámbito de la energía termosolar, con proyectos ya en España y Emiratos.

En tercer lugar, los *petrodólares* muestran un creciente interés por los mercados emergentes, donde esperan obtener mayores rendimientos futuros. La propia QIA dispone de una oficina en China y su director de estrategia en *private equity* es incluso de origen chino. También en Brasil, los cataríes adquirieron recientemente una participación en Santander Bra-

sil y anunciaron el lanzamiento de un fondo de 500 millones de dólares para invertir en inmuebles e infraestructuras en aquel país. En este contexto, Iberdrola y Telefónica, como *blue chips* con amplios negocios en Brasil, se ajustan perfectamente a las preferencias de QIA.

Tras el fiasco con Gadafi y sus inversiones en España y los problemas en Bahréin, Zapatero hace bien en concentrarse en Catar y los Emiratos Árabes para captar recursos. Dubái, que sufrió como nadie el estallido de la burbuja inmobiliaria y el rescate de su buque insignia Dubai World, se beneficia ahora del desvío de fondos desde otras monarquías del Golfo.

Tanto allí como en Abu Dabi y Doha es donde deberemos centrar una parte importante de nuestros esfuerzos de comercialización de los activos españoles. En el caso de nuestras cajas de ahorros deberemos emplearnos al máximo para convencer a los cataríes y otros inversores emergentes. Quedan ya muy lejos los tiempos de KIO y la aparente facilidad con que aquellos *kuwaitíes* dilapidaron sus *petrodólares* en la nostálgica Al-Andalus.