

OPINIÓN

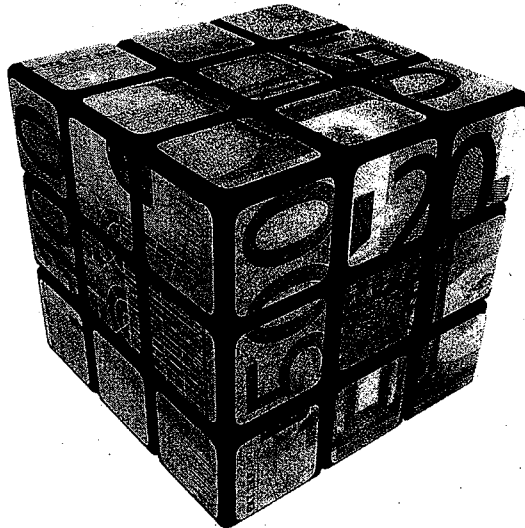
Alberto Marco Granell  
Audhispana-Grant Thornton

## Cajas rurales: ¿fusiones frías o calientes?

Desde principios de los años 80 donde se vivió una crisis semejante a la actual en el sector financiero, que se materializó con una buena lista de fusiones y absorciones de Cajas Rurales, las referencias a la integración son constantes y se han concretado en infinidad de proyectos, en unos casos sin éxito y en otros eficaces y positivos, como es el caso de Ruralcaja con la integración de las tres Cajas rurales provinciales de la Comunidad Valenciana o el de Cajamar que también ha integrado dos cajas provinciales en Andalucía y una caja multiprovincial (Cajaduero) en Castilla-León.

La prensa estos días está dejando constancia de una nueva ofensiva del sector para su integración. Razones no faltan puesto que la reciente transposición de la directiva 2006/48/CE en la Circular 3/2008 de Solvencia, impone severas condiciones en los requerimientos de recursos propios por riesgos de crédito, que, de aplicarse con el máximo rigor a las Cajas Rurales locales y comarcales, (y los órganos de supervisión del Banco de España están anunciando que no habrá diferencias en las exigencias entre sectores y especialmente por razones de tamaño), haría imposible la aplicación material de buena parte de las condiciones exigidas, tanto por razones de costes como por capacidad técnica.

Tal es la preocupación de las autoridades financieras ante las exigencias regulatorias que, a pesar de su histórico rechazo hacia las fusiones "virtuales" basadas en unidades de coordinación pero sin participación financiera efectiva, ahora está recomendando un modelo de estas características, concretamente la figura del Sistema Institucional de Protección (o sus siglas SIP). Claro, ahora existe una base legal para su incorporación como grupo a los efectos del cálculo de la exposición ponderada por riesgo de crédito tal como ha sido transpuesto, como hemos mencionado anteriormente, de la directiva 2006/48/CE en la Circular de Solvencia, suceso que se complementa con la capacidad de mejora en la calificación a los efectos de captación de liquidez en los mercados internacionales, cir-



cunstancia nada baladí en los tiempos que corren.

Las primeras reacciones a la iniciativa de la fusión fría que supone el SIP no son demasiado alentadoras. El Sistema Institucional de Protección requiere un gran esfuerzo por parte del líder del grupo consolidable que, en definitiva asume funciones de coordinación, disciplina y supervisión del sistema al unificar la solvencia global y establecer sistemas comunes de control de todas las distintas tipologías de riesgos del que debemos destacar el riesgo operativo que tanto preocupa a nuestros supervisores.

Quién puede ser ese líder del SIP? Esta es la pregunta del millón y sin duda la fuente de preocupaciones de los Consejos Rectores tan poco dados al gregarismo. Los proyectos arrancan fuertes y llenos de buenas intenciones pero siempre se estancan en discusiones bizantinas o simples estrategias sobre la aceptación de ese líder que nunca se encuentra.

Curiosamente las consultas que me llegan en esta materia se

orientan hacia otras alternativas al modelo de fusión. Ante la disyuntiva entre fusión fría (SIP) o caliente no pocos dirigentes buscan alternativas en fórmulas de fusión caliente y la duda tiene sentido si pensamos que la disciplina exigible al líder del SIP deja pocas iniciativas al Consejo Rector sin eximirle, siquiera proporcionalmente, su responsabilidad.

Y es que yo veo viable un SIP para un grupo pequeño de entidades de gran tamaño y fuerte cultura financiera, pero la alternativa para las cajas pequeñas entrañan riesgos de gestión poco ponderados. Tienen razón los Consejeros que se quejan de que sus riesgos no varían y sus atribuciones se limitan fuertemente y lo peor es que esta solución no ofrece garantías de continuidad porque una vez consolidado el sistema no veo posibilidades de dar pasos atrás. Este es el motivo por el que muchas Cajas Rurales han iniciado un proceso de consultas orientadas hacia la fusión propia, es decir, integrar todos los activos y pasivos en una matriz y quedarse el patrimonio

en una Fundación que lo gestiona para beneficio del pueblo o región.

Al modelo clásico de fusión debemos añadir otro que ha sido muy evaluado en Valencia en un proyecto que afectó a la práctica totalidad de Secciones de Crédito de las Cooperativas Agrícolas de la región, con resultados muy positivos. Se trata de la "cesión de activos y pasivos", una figura que incorpora las ventajas del mantenimiento de la personalidad jurídica de la Caja cedente, transmitiendo todos los activos y pasivos productivos propios de la gestión que también se traspasa.

De manera muy resumida, el convenio o contrato de cesión implica que la Caja cedente entrega los activos en cuantía equivalente a la de los pasivos no contingentes existentes en su balance. En otras palabras, la Caja cedente mantiene la posesión y propiedad de los activos fijos (edificios) y líquidos en cuantía equivalente a sus fondos propios, adquiriendo los recursos propios de la Caja beneficiaria en la cuantía necesaria para cubrir un determinado porcentaje de los requerimientos de éstos por operaciones individuales activas y con la obligación de ceder en alquiler sus oficinas y depositar la tesorería en la Caja beneficiaria en condiciones económicas minuciosamente pactadas.

La remuneración de los activos y pasivos cedidos se establece en un porcentaje de los beneficios anuales generados, aplicando los métodos de evaluación internos del sector para fijar la rentabilidad de una unidad operativa.

Como puede apreciarse, la principal ventaja de este modelo de fusión se centra en la supervivencia de la Caja cedente que participa de la gestión a través de una Comisión Asesora nombrada por el Consejo Rector de la Cooperativa, que mantiene autonomía en buena parte de las decisiones de la entidad pero que cede la gestión y control operativos a la experiencia y estructura de la Caja beneficiaria.

Otra ventaja es que, aunque el convenio se firma con carácter indefinido, siempre existe la posibilidad de disolver la Caja por cesión de su patrimonio a una Fundación, circunstancia que nos devolvería al modelo de fusión más clásico y común en las fusiones de estos últimos años.

## Desde el parque valenciano

◆ Cleop, Compañía Levantina de Edificación y Obras Públicas, ha materializado la entrega a la familia March de 128 activos por importe de 23,9 millones de euros, como parte de pago por las acciones de la inmobiliaria Urbem. Cleop tiene el 35,8 por ciento de Urbem a través de Inversiones Mebru, en la que participa al 50 por ciento con García Ojeda. Entre esos activos hay varios pisos y solares en diversos puntos de la Comunitat Valenciana y un 2,6% del capital de la propia Cleop. La compra de la participación en Urbem representa una inversión de unos cien millones, en pagos aplazados hasta 2013. Por otro lado, Libertes 7 y la filial inmobiliaria de Cleop - Inmocoop- han asumido las 128 viviendas que Llanera estaba construyendo en Alfara del Patriarca.

◆ Asas, multinacional de ingeniería especializada en el sector de la automoción y cuyo accionista mayoritario es Valcapital (82%) -gestora de capital riesgo con sede en Valencia-, ha cerrado 2008 con un beneficio de 18 millones de euros, una facturación de 34 millones y una cartera suficiente de pedidos hasta octubre de 2009. La compañía ha impulsado el negocio exterior. Así, sólo el 35% de las ventas del pasado ejercicio se efectuaron en España. Esta cifra se espera que se reduzca a un 20% en 2009. A lo largo de 2008, Asas abrió oficinas comerciales en Alemania, Francia, Portugal y Brasil. La empresa también se plantea entrar en el mercado chino y en otros países como Polonia, EEUU o India. En la actualidad dispone de una plantilla de un centenar de personas, de las que unos 70 son ingenieros. Asas Corporated ha solicitado el ingreso en la Asociación Valenciana de la Industria de la Automoción (AVIA).

◆ Sedesa construirá un nuevo polígono industrial en Vilafamés (Castellón). La actuación comprende la urbanización de alrededor de 1,61 millones de metros cuadrados. La obra está promovida por una asociación de propietarios de suelo y cuenta con el respaldo del Ayuntamiento de esta población castellanense, que ha convocado un concurso público para las obras. El presupuesto inicial alcanzaba los 20,6 millones de euros (sin IVA), pero Sedesa ha conseguido que le adjudicaran el proyecto tras ofrecer una rebaja del 25% y situar el importe en 15,16 millones. Con este encargo, Sedesa aumenta su cartera de obra, que al cierre de 2008 se situaba en torno a 445 millones de euros.

<b>ACCIONES FORMATIVAS</b> - Habilidades Directivas (Nivel I) (36h) - Ofimática Básica (40h) - Cuadro de Mando Integral (60h) - Eficacia y calidad Profesional (30h)	<b>INICIO</b> 25-mar 25-mar 26-mar 27-mar	<b>ACCIONES FORMATIVAS</b>	<b>INICIO</b>
<b>Formación Bonificable para trabajadores asalariados Aproveche su Fondo del 2009*</b>		*Todas las empresas tienen un fondo anual para formar a sus trabajadores. En estos momentos es cuando más tenemos que aprovechar estos fondos, invertir en formación para poder ser más competitivos.	
Información y matrícula en: 961.100.434 pymenforma@metaforum.es G.V. Marqués Turia, 40-p2 - 46005 Valencia www.metaforum.es			

**NO ABANDONES A TU MASCOTA**

**EN NINGUNA ÉPOCA DEL AÑO**

**ES CRUEL Y ESTÁ PENADO POR LA LEY**

**Fundación de Estudios Bursátiles y Financieros**