

ANDALUCÍA

Prasa ultima la refinanciación de su deuda bancaria tras reducirla un 80%

SU PASIVO HA CAÍDO DESDE 2.500 MILLONES A MENOS DE 500/ La inmobiliaria presidida por José Romero está a punto de cerrar un acuerdo con BBVA tras alcanzar una solución con el resto de acreedores principales.

Simón Onrubia. Sevilla

Prasa está a punto de culminar el plan estratégico que se marcó hace tres años y que contaba con tres ejes principales: reducción de las pérdidas, minoración significativa de su deuda financiera y refinanciación del resto del pasivo a largo plazo.

Según ha podido saber EXPANSIÓN, la que fuera la mayor inmobiliaria no cotizada de España ya ha logrado cumplir los dos primeros objetivos y se encuentra a un paso de alcanzar el tercero. En concreto, del pool de 29 bancos acreedores sólo le falta cerrar el acuerdo con uno (BBVA) de los ocho más importantes por volumen de crédito, junto a otros tres cuya cuantía es sensiblemente menor.

Un éxito, pues, con mayúsculas se tiene en cuenta la crisis general y la específica del sector inmobiliario, que en España es especialmente dura.

La razón de dicho éxito hay que buscarla en el monumental tijeretazo que ha dado en los últimos años a su pasivo, al pasar de 2.500 millones a los menos de 500 millones con los que cuenta actualmente. Sólo en 2010 y 2011 se ha quitado de encima más de 1.200 millones gracias a la venta de numerosos solares y edificios, entre los que destacan los inmuebles donde se ubicaban sus sedes en Madrid y Sevilla.

La que fuera la mayor inmobiliaria no cotizada recorta drásticamente sus números rojos



José Romero, presidente de Prasa.

De esta manera, se han cumplido las previsiones del propio Romero, que confiaba en reducir la cifra total de deuda por debajo de 400 millones antes de que concluyera 2012. Máxime si se tiene en cuenta que 253 millones del pasivo con Bankia –refinanciados en mayo pasado hasta 2018– tienen su propio automatismo de pago previsto, al estar pignorados los derechos de crédito que titula el grupo cordobés contra las empresas de Bautista Soler y Luis del Rivero y que superan ampliamente el importe adeudado por Prasa a la caja de ahorros.

Estos derechos de crédito tienen su origen en la operación de compra de acciones

de Metrovacesa a los mencionados empresarios –a raíz de la batalla que mantenían con los Sanahuja por el control de la compañía–, pero con la obligación de volver a adquirirlos a precio cierto.

Sentencia favorable

Bankia, entonces Caja Madrid, financió la operación y se tomó en garantía los derechos de crédito. Prasa ya ha comunicado, con suerte dispar, a los afectados que deben cumplir con su obligación. Así, mientras que con Rivero se ha alcanzado una solución, en el caso de Soler fue condenado hace unos meses a recomprar y se está en el proceso de ejecución de la sentencia.

El camino más tortuoso

Prasa parecía destinada, como otras muchas inmobiliarias españolas, al concurso de acreedores. Con una deuda de 2.500 millones y en plena crisis del sector, todo apuntaba a que no sobreviviría. Sin embargo, desde un primer momento sus accionistas, la familia Romero, rechazaron tal posibilidad –defendida por diferentes asesores externos– pese a contar con 400 millones de euros de reservas voluntarias, y se decantó por mantener en pie la compañía aunque tuviesen que afrontar las obligaciones con su patrimonio. El criterio era claro: "No vayamos a los juzgados en busca de empezar de cero".

Así pues, Prasa sólo está a expensas de lograr un acuerdo con BBVA para culminar su meta. En tal negociación, prácticamente cerrada desde hace varios meses aunque sujeta a determinadas condiciones, también se contempla la disminución sustancial de la deuda y la refinanciación de la resultante a largo plazo, lo que despejaría definitivamente las amenazas sobre el futuro de la inmobiliaria de la familia Romero.

El grupo ha salido victorioso del conflicto con Rivero y Soler en su disputa sobre Metrovacesa

La dimensión del pasivo financiero y el coste correlativo se habían convertido en una pesada losa para la compañía, sobre todo en un momento en el que su actividad ordinaria venía repuntando desde hace tres ejercicios, con importantes mejoras de las principales magnitudes.

Positiva evolución

En primer lugar, el reto de reducir de forma drástica sus números rojos lo ha conseguido con creces, situándolos en 2010 –últimos datos disponibles– por debajo de los tres millones de euros frente a los casi 68 millones de 2009.

En paralelo, la facturación ha crecido de forma sensible hasta volver a cifras precrisis. Así, en 2010 su volumen de negocio se situó en 577 millones, repunte responde, en todo caso, a los atípicos obtenidos por la venta de activos.

Otra noticia positiva para el grupo andaluz es que la Agencia Tributaria accedió a interrumpir el calendario de vencimientos preestablecidos hasta marzo de este año y que afectaba a un principal de 54,8 millones de euros.

Por último, el valor de los activos superaba los 1.700 millones, si bien es cierto que Audibalance advertía en el informe de auditoría de 2010 que "no hemos podido verificar, en base a tasaciones actualizadas de expertos independientes, el valor neto realizable de terrenos y solares, promociones en curso y promociones terminadas por un importe de 672 millones".

La consultora Pretenda Chile salta a otros países americanos

Expansión. Sevilla

Apenas un año después de su nacimiento, la consultora sevillana Pretenda Chile ha decidido ampliar su radio de acción a otros países de Latinoamérica, además del que da nombre a la firma. En principio, las plazas prioritarias son Perú y Colombia.

Para ello, ha creado la Asociación Pretenda Iberoamérica, cuyo objetivo será, además de realizar labores de consultoría, "servir de vehículo para canalizar la enorme demanda de servicios por parte de las pymes españolas, verdadero tejido empresarial del país", aseguran desde la firma.

David Fontán, uno de sus socios, explica que "esta nueva entidad, sin ánimo de lucro, pretende asistir a profesionales y pequeños empresarios en una tarea inasequible para ellos a nivel individual y **Casa de Alemania y Jerez**". Así, añade, "pretendemos casar las necesidades de servicios en estos países con la oferta de las compañías españolas, a las que ofrecemos herramientas avanzadas de información y consulta".

La decisión de centrarse en un primer momento en Chile responde, según explican, "al creciente interés por entrar en esta nación gracias a su importante crecimiento económico y a su alto nivel de seguridad jurídica".

La consultora, iniciativa de David Fontán, Bernardo Huerta, Juan Loureiro y Jose María Serradilla, ofrece sus servicios para un buen número de sectores, destacando energías renovables, construcción y sanidad.

Suscríbase a **Expansión** y disfrute de **dos noches en el Hotel Villanazules***

Precio anual
558€



Llame al
902 99 61 00

o envíe un e-mail a
atencionalcliente@expansion.com



Además, con la suscripción tendrá acceso a **Expansión en ORBYT.**

Consultar condiciones y bases legales en www.expansion.com/promociones/2012/suscripciones
*Oferta válida hasta el 31 de diciembre de 2012. Hasta fin de existencias

Expansión