

## COMUNIDAD VALENCIANA

# Secopsa elige Libia para su desarrollo internacional

**'JOINT-VENTURE' PARA OBRA PÚBLICA/** El grupo valenciano refuerza su área de concesiones con filiales para gestionar centros deportivos y guarderías.

A.C.A. Valencia

Después de pasar el examen de la diversificación con la creación en los últimos años de divisiones de servicios, concesiones y medio ambiente, Secopsa ya tiene la primera piedra para su otro gran reto, la internacionalización. Tras varios años analizando los países del norte de África y Europa del Este, el grupo valenciano ha creado una *joint-venture* en Libia junto con un socio local que posee una participación minoritaria. La nueva empresa se centrará en la obra pública y ya se ha presentado a tres concursos del Gobierno de ese país.

Según el director general de Secopsa, José Manuel Aguilar, la intención de esta empresa es concurrir a obras de volumen medio, para no concentrar excesivos riesgos. "De los países que estudiamos, es el que más potencial tiene y cuenta con una materia prima como el petróleo, aunque no hay empresas españolas", comenta. El grupo también espera realizar este año alguna prospección en Europa del Este, en Bulgaria o Rumanía, aunque con un carácter mucho más puntual.

La salida al exterior se ha convertido en una necesidad ante la situación de la construcción en España. "El año pasado ha sido bastante duro, aunque en nuestro caso las dificultades de la construcción han podido paliarse en buena parte con la diversificación y el crecimiento en servicios y limpieza y gestión de residuos", señala el directivo. El desplome de la vivienda y la crisis económica han hecho que la obra privada prácticamente haya desaparecido. A falta del cierre definitivo, estima que el área constructora ha caído un 15%, mientras otras divisiones, como servicios, han aumentado el volumen un 20%. Una situación que ha adelantado uno de los objetivos del grupo de la familia Prieto, equilibrar la balanza entre el negocio del ladrillo y el resto de sus actividades. En 2009, con una facturación total que ronda los 150 millones de euros frente a los 160

**En 2009 la actividad de construcción cayó un 15% mientras servicios creció un 20%**



José Manuel Aguilar, director general de Secopsa, en la sede del grupo en Paterna/ Miguel Ángel Polo.

del ejercicio anterior, prácticamente se situaron al 50%.

## Los negocios al alza

La apuesta por la diversificación y su crecimiento ha obligado a Secopsa a un proceso de reorganización de sus sociedades. En Secopsa Servicios ha incluido las nuevas filiales de seguridad y control. Otra piedra angular es Secopsa Medio Ambiente, que a los contratos de limpieza viaria, jardinería y gestión de residuos en Valencia ha sumado una participación mayoritaria en la alicantina Viarsa.

Otra división que ha engordado su cartera es la de Concesiones, donde al negocio de los aparcamientos, las residencias de mayores y el peaje en sombra de la CV-35 ha sumado dos nuevas sociedades, Secopsa Deportes y Secopsa Educación, para construir y gestionar centros deportivos y guarderías municipales. De los primeros, ya cuenta con

## La estructura

- **Secopsa Construcción:** aglutina la actividad tradicional de obra pública.
- **Secopsa Servicios:** integra la limpieza, mantenimiento, seguridad y control de edificios.
- **Secopsa Concesiones:** a parkings y carreteras suma complejos deportivos y educativos, e incluso parques fotovoltaicos.
- **Secopsa Medio Ambiente:** ofrece servicios de limpieza urbana y gestión de residuos.
- **Secopsa Inmobiliaria:** promueve pisos protegidos en alquiler y suelo industrial.

dos en funcionamiento en Alfafar y La Patacona (Valencia) y otros dos adjudicados en Moncada y Chiva. En cuanto a escuelas de educación infantil de 0 a 3 años, ya tiene una en el polígono Fuente del Jarro de Paterna y espera aprovechar el impulso de los ayuntamientos a estos equipamientos.

"Nuestro plan estratégico no contempla diversificar más en actividades, aunque sí ampliar geográficamente algunas líneas", explica Aguilar. Así, en el caso de las concesiones no se plantea salir de la región, mientras que en el caso de los residuos y la limpieza tras la entrada en Viarsa ya tiene presencia en Castilla La Mancha y Madrid y "queremos crecer en mancha de aceite". Para ello asegura estar abiertos a adquisiciones ante los movimientos en este sector, "otra cosa es llegar a acuerdos en el precio".

## "Las administraciones pagan igual que hace un año"

Durante los últimos meses las quejas de las empresas y las patronales por las condiciones de pago y los retrasos en los pagos se han situado a la cabeza de las reclamaciones a los políticos. Secopsa, que durante sus más de 50 años ha trabajado esencialmente para este tipo de clientes, tiene una visión más amplia de esta situación. "Las administraciones pagan ahora igual que hace un año, los que llevamos tiempo

trabajando con ellos no hemos notado grandes cambios", dice Aguilar, que considera que es una situación agudizada más por las urgencias financieras ante la restricción del crédito y el hecho de que muchas empresas se hayan lanzado a obra pública por la caída de la edificación privada. Así, consideran que en los concursos se están reduciendo los márgenes por la dura competencia y las

ofertas cada vez más a la baja. "El acceso a financiación es más limitado y el dinero va a ser más caro, por eso hay que seleccionar muy bien las inversiones intensivas en capital, como las concesiones", señala. En su caso, el no tener peso en el área inmobiliaria -se centra en la promoción de vivienda protegida en alquiler- ha hecho que no padezca los problemas financieros de otros grupos.

## CONSEJOS DEL JURISTA

Ángela Muñoz Carreras

## ¿Por qué contratar con empresas en concurso?

La situación actual ha llevado a muchos empresarios a plantearse la posibilidad de contratar con empresas en situación concursal. Y es que el ejercicio 2009 no ha dado tregua, puesto que el crecimiento imparable de los procesos concursales ha supuesto que se haya superado, sin lugar a duda, el número de concursos que se registraron durante el 2008.

Ante esto, la posibilidad de contratar con empresas concursadas se ha convertido en un tema candente, posibilidad que, a nuestro parecer, no tiene por qué suponer mayores problemas, siempre y cuando se tomen medidas de aseguramiento en la contratación.

En la actualidad, el legislador español ha tratado de evitar que la declaración del concurso supusiera una paralización de la actividad profesional o empresarial del concursado, tal y como ocurría en la regulación anterior. Lo que se ha pretendido desde la promulgación de la Ley Concursal es impedir esa paralización, dando un margen de actuación al concursado y a los administradores concursales para que esa actividad no cese, dado que se trata de la fuente principal de ingresos con la que cuenta el patrimonio empresarial del concursado.

Para que se continúe con la actividad empresarial, el legislador ha querido proporcionar cierto grado de seguridad a los terceros que mantengan o inicien relaciones comerciales o profesionales con el concursado, declarando aquellos créditos nacidos con posterioridad a la declaración del concurso como créditos contra la masa, gozando de una serie de beneficios que no tendrán los propios créditos concursales, como pueden ser la no sujeción al régimen de la comunicación de créditos concursales contemplado en el artículo 85 de la Ley Concursal, la consideración como créditos

## Contratar con firmas concursadas no debería representar mayor problema según la legislación

contra la masa de aquellos intereses devengados con posterioridad a la declaración del concurso, la no interrupción de la prescripción a efectos de los créditos contra la masa, pero sobre todo y principalmente, el pago de estos créditos por orden de vencimiento.

Tal y como hemos dejado entrever, la prededucibilidad es la principal nota característica de los créditos contra la masa, esto es, que gozarán de preferencia frente a los créditos concursales, con la salvedad única de los créditos con privilegio especial, como aquellos que están garantizados con una hipoteca o prenda. Los créditos contra la masa, por tanto, serán los primeros que resulten satisfechos con cargo a la masa activa, y se pagarán por orden de vencimiento y con carácter prioritario, cualquiera que sea el estado del concurso.

A efectos de contratar con una empresa en concurso, no se debe olvidar que los créditos contra la masa nacerán una vez se haya dictado el auto de declaración de concurso, hito clave del procedimiento, y nunca desde el momento de la solicitud del mismo, puesto que una vez solicitado existe la posibilidad de que el mismo se inadmita.

A su vez, no podrán iniciarse ejecuciones para hacer efectivos los créditos contra la masa hasta que se apruebe un convenio, se abra la liquidación o transcurra un año desde la declaración del concurso sin que se hubiera aprobado el convenio o abierto la fase de liquidación.

Sentado esto, no puede más que concluirse que contratar con empresas en concurso no debe suponer mayor problema dada la regulación que el propio legislador ha previsto, si bien la reticencia a la contratación con este tipo de empresas está a la orden del día.

Área de Derecho Procesal

BROSETA.  
ABOGADOS