

COMUNIDAD VALENCIANA

NK5 culmina el rescate del aluminio de Serratos Caturla

REESTRUCTURACIÓN/ La firma gestora ha pasado a ser dueño de Bancolor y Baux tras cerrar la homologación judicial de una refinanciación de 115 millones.

A.C.A. Valencia

Sercatal Aluminio, el fabricante de este material que la familia Serratos Caturla levantó en torno a Compañía Valenciana del Aluminio Baux y Bancolor ha sido una de las víctimas de la tormenta financiera que ha sacudido a muchas industrias. Ante sus dificultades hace dos años los socios y los acreedores bancarios acudieron a la firma NK5, recién creada entonces por su presidente, Juan José Nieto, que fuera director general de Telefónica, expresidente de Arcano y del fondo Anchorage en España.

Tras tomar las riendas del grupo y enderezar la operativa en el día a día, los nuevos gestores tuvieron que afrontar las dos cuestiones trascendentales para la viabilidad de un grupo con dos plantas en Segorbe (Castellón) y Elche de la Sierra (Albacete) con 300 empleados. Conseguir aliviar la losa de una deuda no soportable y buscar una salida accionarial para los propietarios. Tras estudiar las propuestas de los interesados, finalmente la propia NK5 decidió dar el paso para convertirse en dueño del grupo industrial y negociar con los bancos la refinanciación de una deuda de 115 millones de euros.

Operación a tres bandas

Un proceso que culminó a finales de abril, cuando un juzgado mercantil de Valencia aprobó la homologación de ese acuerdo, que permite a Sercatal Aluminio y sus dos filiales reducir su deuda hasta algo más de 50 millones, después de conseguir una quita de los bancos de 70 millones y



La planta de Compañía Valencia de Aluminio Baux en Segorbe.

Otras dos operaciones, en estudio

NK5 quiere repetir la experiencia de Sercatal Aluminio. La firma está estudiando dos operaciones similares, una de ellas en la región. NK5 fue fundada hace dos años por Juan José Nieto tras su paso por Anchorage, junto a dos socios procedentes de Deloitte, Pablo Gimeno y Manuel Roca de Togores.

un compromiso de los dos mayores acreedores, Sabadell y Popular, para aportar nueva financiación para circular.

Fuentes conocedoras de la operación destacaron el apoyo al proyecto de Sabadell, el mayor acreedor, para poder asegurar la continuidad del negocio. Precisamente una de las claves de la operación consiste en que a cambio de la inyección de dinero nuevo los dos bancos mantendrán un préstamo participativo que les garantiza recuperar parte de la quita en caso de venta de la compañía en el futuro. De hecho, el nuevo dueño ha dejado claro que su intención es consolidar la gestión y aportar

Sabadell y Popular recuperarán una parte de los 70 millones de quita en una futura venta

valor para propiciar la entrada de un inversor industrial dentro de unos años.

La homologación judicial incluye también a otras sociedades de los Serratos Caturla que quedan al margen del traspaso de Sercatal Aluminio a NK5, como la holding Inmobiliaria Electra, el concesionario de coches en liquidación Divesa y la firma de persianas Aluplex. Las distintas

sociedades de la familia tenían créditos y avales cruzados. Entre sus principales acreedores financieros están también dos entidades públicas: el Instituto de Crédito Oficial (ICO) y el Instituto Valenciano de Finanzas (IVF), que con la decisión del juez asumen la refinanciación.

Tras conseguir un negocio consolidado de 125 millones y un beneficio bruto de explotación (ebitda) de nueve millones de euros, NK5 espera seguir mejorando los resultados.

La actividad

La planta de Compañía Valenciana de Aluminio Baux en Segorbe produce a partir de chatarra entre 70.000 y 80.000 toneladas de aluminio en laminación caliente, lo que convierte en uno de los cinco grandes productores europeos. De esta producción inicial, entre 35.000 y 40.000 toneladas son transformadas en laminación en frío y se convierten en bobinas que a su vez sirven de materia prima de la planta de Bancolor en Albacete, que produce laminas de aluminio pintadas fundamentalmente para persianas y elementos constructivos. En el caso de Bancolor dos terceras partes de su producción se vende fuera de España.

El plan de negocio de NK5 contempla aumentar por un lado la comercialización para terceros de la producción que realiza Baux y desarrollar los productos de Bancolor para la construcción más allá de las persianas, con la intención de vender a los mismos clientes pero más variedad de producto.

LOS CONSEJOS DEL JURISTA

Miguel Navarro

La homologación judicial

No descubrimos nada si señalamos que, en España, la inmensa mayoría de concursos finalizan en liquidación (más del 90%, según los datos oficiales). Por ello, la legislación ha apostado por buscar soluciones alternativas que permitan mantener la actividad empresarial.

De todos los mecanismos introducidos entre 2011 y 2014, probablemente la homologación judicial ha sido el más exitoso. Se trata de un procedimiento alternativo al concurso, que no requiere que la sociedad esté en concurso o en "pre-concurso" (la comunicación prevista en el artículo 5 bis de la Ley Concursal) y que presenta una enorme potencialidad.

En virtud de la homologación judicial se permite beneficiar con dos ventajas muy importantes a un acuerdo de refinanciación suscrito por un deudor con acreedores financieros que representen un determinado quórum de pasivo.

Por un lado, convierte en irrevocable el acuerdo, las garantías tomadas por los acreedores y los pagos o actuaciones realizadas en ejecución de dicho acuerdo. En consecuencia, si la refinanciación finalmente no fuera exitosa y la empresa acabara cayendo en concurso dentro de los dos años siguientes, los acreedores firmantes no se verían penalizados; las daciones en pago u otras operaciones que hubieran acordado serían firmes.

Y por otro lado, y más importante, la homologación permite extender los efectos del acuerdo a los acreedores financieros que no lo hayan suscrito. Para ello se requiere el cumplimiento de determinados requisitos y quórum de pasivo financiero firmante de la operación, lo que presenta una cierta complejidad; no obstante, esta posibilidad ha modificado radicalmente la posición de los acreedores minoritarios. Donde antes el minoritario podía adoptar una postura de fuerza para intentar forzar al deudor o a los acreedores mayoritarios a darle un tratamiento especial, en el entendimiento de que podía romper las negociaciones y condenar al fracaso la operación, ahora el minoritario se encuentra muchas veces con que sus opciones se limitan a entrar en la operación voluntariamente o verse arrastrado a la misma (y, en ocasiones, a que en la extensión de efectos se le dé un tratamiento peor que el de los acreedores firmantes).

Quizá la mejor prueba del éxito de la homologación judicial es que ha sido utilizada masivamente desde 2014. En apenas tres años se han homologado aproximadamente 200 acuerdos.

Finalmente, cabe señalar que a pesar de su éxito la homologación judicial es una figura compleja y de límites difusos. La homologación exitosa no es la que se prepara para presentarla ante el Juzgado tras la firma del acuerdo, sino la que se empieza a preparar desde el inicio de las negociaciones.

En esto, como en otras cosas, sigue siendo cierto lo que ya escribió Sun Tzu en "El Arte de la Guerra": "Muchos cálculos llevan a la victoria, pocos cálculos llevan a la derrota".

Socio del área de Derecho Mercantil de Broseta



www.provia.es/proviaforum

15 de Junio de 2017
de 9:00 a 16:00 h
Universidad de Alicante

EL FUTURO ENTRA EN CASA

El evento del año para los profesionales del Sector inmobiliario

- Vivienda inteligente
- Smart City y Big Data
- Revolución Comercial
- Financiación y tendencias

+ SHOWROOM NETWORKING

MÁS INFORMACIÓN: proviaforum@provia.es · Tel: 96 522 76 48



PATROCINADORES

