

Posible estafa

"Vendí mi empresa por un euro y me lo han quitado todo"

Varios empresarios aseguran haber sido estafados por Gutsen & Vergelsa, una sociedad que se dedica a adquirir empresas en crisis



"Vendí mi empresa por un euro y me lo han quitado todo". Manifestación en Granada en 2011 contra el grupo Gutsen & Vergelsa de empleados de una empresa adquirida por la firma. - CINCO DÍAS

Alberto Ortín - Madrid - 23/04/2012 - 07:00

Con 72 años, Teodoro Albalat pensó que era el momento de desprenderse de su empresa y, por fin, jubilarse. "Tenía una finca y un local, esa era mi jubilación", cuenta, "pero me las han quitado". Albalat, al igual que otros pequeños empresarios con los que ha contactado este diario, se siente estafado por una compañía de Barcelona, Gutsen & Vergelsa, que promete en su publicidad hacerse cargo de las deudas de la empresa, adquirirla y reflotarla. "Les vendí mi empresa por un euro, en 2008, y a cambio ellos tenían que hacer frente a los avales", recuerda Albalat, que fue propietario de Electrofrío Albalat, una pequeña empresa de electricidad de Barcelona. "Pero a los 15 días ya vi algo raro: se llevaron todo lo que había, los coches de la empresa, las existencias y no afrontaron ni un pagaré, echaron a los 14 empleados que tenía... y a mí me han quitado mi finca y mi local, que era mi jubilación...", cuenta.

"Compramos su deuda al contado", dice Gutsen & Vergelsa en su página de internet. "Grupo GV es líder en la compra directa de empresas. No importa el estado ni la situación de las mismas", asegura.

El nombre de Esteban Roig, primer ejecutivo de la firma, ha aparecido en los tres últimos años como administrador único o representante de 61 empresas. CincoDías ha contactado con Roig, quien ha preferido no contestar a las acusaciones de los presuntos estafados.

En el Registro Mercantil no aparecen las cuentas de los ejercicios de Gutsen & Vergelsa. Según varios de los empresarios contactados que vendieron su empresa a Gutsen & Vergelsa, Roig y su equipo crean instrumentales para llevar a cabo las operaciones y GV sería solo una "sociedad pantalla".

"A cambio de traspasarles nuestra empresa se harían cargo de avales por 300.000 euros", recuerda José Manuel de la Rosa, propietario de Dielconsur, un almacén de material eléctrico. "A finales de

septiembre de 2011 firmamos la compraventa, pero antes de diciembre nos llegó un embargo del banco, nos decían que no se había respondido ante los créditos y que nos embargaban", dice. "Fuimos al notario y conseguimos cambiar de nuevo la administración de la empresa, pero tuvimos que llamar a la policía porque querían entrar en las fábricas; les demandamos por estafa y ellos a nosotros por incumplimiento de contrato", añade. "Antes de vender no teníamos, como ahora, deudas con Hacienda ni con proveedores. ¡No pagaban a nadie!, se han llevado más de 70.000 euros en efectivo", asegura, y advierte que a través de sociedades dependientes de personal de Gutsen & Vergelsa se cobraron servicios a su empresa por miles de euros.

En noviembre de 2009 José Pleguezuelos, dueño de una empresa que fabrica envases de madera para frutas y hortalizas, que llegó a contar con más de un centenar de empleados y fábricas en Cádiz, Granada y Chipiona, se puso en contacto con Gutsen & Vergelsa. "Acordamos traspasarles la compañía a cambio de que se hicieran cargo de las deudas; yo seguía trabajando en la empresa", recuerda. "Al cabo de un año la deuda había subido a más de 800.000 euros... me acusaron a mí de haber robado", dice. "Fuimos al notario y levantamos acta para cancelar el contrato; mi empresa empezó a recibir facturas de servicios contratados a empresas dependientes de G&V... Vendieron la fábrica que teníamos en Cádiz, ¡pero a ellos mismos y dos veces!", exclama.

"Me tuve que ir de mi pueblo", dice Alfons Rodergás, de la empresa de artes gráficas Printing Suria. "Hicieron correr el bulo de que yo había sido el responsable del cierre de la compañía", dice. En 2008 acordó con Roig el traspaso de la imprenta, que había fundado 28 años atrás, a cambio de que Gutsen & Vergelsa se hiciera cargo de una deuda de 170.000 euros. "Vino a la empresa y dio un discurso a los empleados asegurando que todo iba a mejorar", cuenta. "Pero el mismo mes que entró se dejó de pagar a los empleados, a los proveedores; vendieron todo lo que pudieron, hasta las estanterías", dice. "Nuestra deuda, la deuda de nuestra familia, llegó a los 200.000 euros... Ahora me he recuperado, pero pasé por una depresión".

La venta no es la solución de todos los problemas

La venta de una empresa en dificultades "no es, necesariamente, la solución a todos los problemas", advierten Miguel Peleteireiro y José Enrique Rovira, de la consultora internacional Accuracy. "No debe de olvidarse, en cualquier caso, que la prioridad para el empresario debería ser no tanto el obtener un rápido rédito de la venta de su compañía (o una participación), sino la salvaguarda de sus intereses, que van desde la responsabilidad general de administradores de sociedades de capital que establece la legislación mercantil (y muy específicamente para estos casos, la Ley Concursal) hasta la específica relativa a actuaciones del nuevo gestor que puedan llegar a salpicarle", indican. "Este tipo de transacciones se realiza, habitualmente, de una forma apresurada por la urgencia derivada de una delicada situación, confiando en que el nuevo equipo gestor asuma las riendas y pueda darle un giro al negocio. Hay que tener muy claro a quién se está vendiendo", subrayan.

"Cuando un empresario vende una compañía que se encuentra en situación concursal, su responsabilidad no caduca por el hecho de venderla", explica Jordi Marist, socio y abogado especializado en M&A y Derecho Financiero de Deloitte Abogados y Asesores Tributarios. El consejo de Marist para un empresario que se dispone a vender su compañía en problemas es que, "en el mismo momento de firmar la venta, firmar también una ampliación de capital que realiza el comprador o una aportación financiera". Si ese compromiso de inversión se realiza solo de palabra o incluso por escrito y luego se incumple, el vendedor no puede exigir responsabilidades al comprador.

Si el vendedor de una compañía tiene avalados préstamos a la empresa con su patrimonio, este puede ser embargado aun cuando se haya procedido a la venta. Para evitarlo, tiene que reflejarse en el contrato de venta que el comprador asume esos avales; es aconsejable que el banco esté presente en la operación de venta, ya que la entidad "debe dar su consentimiento al cambio de deudor", indica Marist.