

Operaciones vinculadas: Pedro y Genaro

OPINIÓN

RUBEN CANDELA



No es broma. Con la nueva regulación de operaciones vinculadas es algo muy real. Si prefiero el tono jocoso, es por la tensión, la tengo altay me han recomendado prudencia. Nada de ver al Barça, ni tabaco, ni alcohol, ni tapas de callos... Bueno, vamos al grano.

Pedro había madrugado, la acequia daba problemas y no

quería que le pillara el día sin haber regulado el riego de las zanahorias, que estaban últimamente bastante mustias. Ya le venía pesado ir cada día a la huerta avigilar las plantas, el mosto... Lo que quería era irse a hacer uno de esos cruceros que veía anunciados en la tele.

Su mujer, Juana, tampoco ponía mala cara cuando veía el

anuncio, así que... ¿porqué no? Le propondría a su cuñado, Genaro, que le comprara su parte en la huerta. Genaro, más joven y con más ganas, tal vez quisiera hacer un trato.

Así que, dicho y hecho: Socio, quiero verte. A las doce, en la cantina. Allí estaré. Y a las doce en la cantina. Mira, Genaro, que yo estoy mayor y me parece que tú no le harías mala cara a comprar mi parte en la huerta, que yo sé que tienes ambiciones europeas.

Genaro dio una calada -era un horrible smoker- y respondió: ¿Pero a qué precio? Al que tu pongas, muchacho, un crucero por el Caribe no me lo pierdo, además tu hermana está "mu trabajá" y se merece estar pa-

seándose diez días en un barco de esos de los de la tele. Así que tú dirás. Vale, pero yo estoy tieso. Lo voy a consultar con el asesor, a ver si hay forma.

Días después: Pedro, que dice el asesor que se puede hacer, que la misma sociedad compra tu parte pero que como es una sociedad, que... ¡jojo! Que esto es una operación vinculada, así que "mucho cuidao". Que el precio no lo ponemos nosotros, que debe hacerse a "valor de mercao".

¿Valor de mercao? ¿El de las zanahorias? Sí y que debemos buscar los "comparables externos". Que si no hacemos el análisis de comparabilidad se nos puede caer el pelo, porque debemos respetar el principio de libre con-

currencia. Pero ¡qué principio ni qué leches! ¡Que yo no te puedo vender mi parte en la huerta!

Pero ¿no es mía? Sí, hombre, no me seas rústico, que eres poco "desarrollao". Te explico. ¡Se puede hacer! Sólo que hay que cumplir ciertos requisitos. Tienes que facilitarme las magnitudes, porcentajes, ratios, tipos de interés aplicables a los descuentos de flujos, expectativas y demás valores empleados en la determinación del valor, porque la operación consiste en la transmisión de valores representativos de la participación en los fondos propios de una sociedad no admitidos a negociación en alguno de los mercados regulados de valores definidos en la Direc-

tiva/2009/39/CE. ¿Te enteras?

A Pedro empezó a temblarle el labio, claro signo de que algo gordo venía de camino. Mira, Genaro, siempre me has parecido algo raro, pero no te permito que hables de mis flujos, son tan buenos como el primero y, por tanto, de descuentos ¡nada de nada! ¿Sabes de qué hablo? ¡Juana se queda sin crucero, pero yo no te vendo la huerta!

Y así nos va. Se joden las zanahorias, los bancos, las eléctricas, de las Cajas mejor ni hablamos, pero... los comparables externos van como el tranvía de Sevilla, que se salen. ◆

Ruben Candela es socio director de R. Candela & Asociados.