

Economía 3

30

ANIVERSARIO

Información para el liderazgo

Nº 336 / 5€
SEP. 2021



Análisis

A la espera de 15 millones de turistas

Premios

Economía 3

Finanzas

¿Cuánto paga el Ibex por sus auditorías?

30

ANIVERSARIO

Economía 3

Ranking

E3 líderes

Sector alimentación

Joaquín Oliete (Eactivos)

Eactivos tcxxx dksdja adsdjsjadsa

LIDERAZGO



Joaquín Oliete, CEO de Eactivos

"Ante una saturación judicial como la actual, la entidad especializada es la solución"

Gemma Jimeno

Imágenes: Vicente A. Jiménez
gemma.jimeno@economia3.info

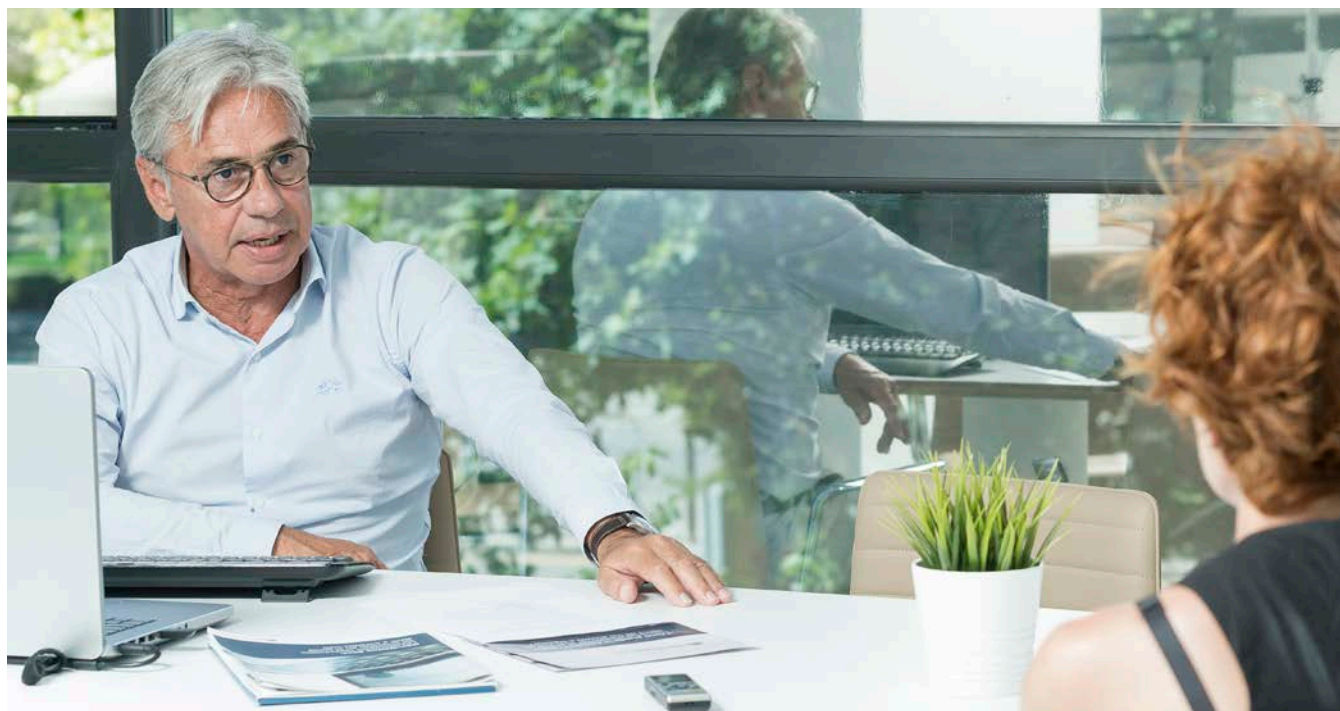
Eactivos.com, la entidad especializada que consiguió que el BOE pusiera en marcha las subastas electrónicas, está a punto de cumplir doce años gestionando concursos de acreedores y ejecuciones hipotecarias. "Llevar a cabo un procedimiento concursal a través de una entidad especializada es un valor añadido que, en la mayoría de las ocasiones, dispara su valor de *realización* y consigue una gran cantidad de postores, cosa que no ocurre con la plataforma pública",

En sus doce años de existencia, Eactivos no ha dejado de innovar. Actualmente, están presentes en siete comunidades autónomas españolas y trabajan con más de 100 juzgados de lo Mercantil y de Instancia. En 2020 experimentaron un repunte de trabajo debido a la paralización de las subastas en el portal de Subastas BOE y a la saturación de los juzgados. Es así como consiguieron colocar en el mercado activos por valor de unos 400 millones de euros.

aclara su CEO, Joaquín Oliete.

"En el BOE, la información sobre los activos la publica el profesional correspondiente de la Administración de Justicia y esta suele ser escasa –no hay fotografías ni vídeos–. Mientras que en Eactivos.com contamos con todos esos recursos audiovisuales porque sabemos que el usuario final

los necesita y, además, tenemos herramientas online que nos permiten atraer tráfico a la web, y que este se convierta en pujas para cancelar la mayor deuda concursal posible. Es decir, el BOE tiene un perfil más profesional y Eactivos.com es una plataforma fácil, abierta e intuitiva para cualquier tipo de usuario", continúa Oliete. ▷





Universalidad a los concursos

Paula Herrero, directora adjunta de Eactivos, confirma que *"la pandemia ha propiciado que la figura de las entidades especializadas y la extrajudicialización de los procesos liquidatorios se haya potenciado ante el posible colapso de los juzgados como consecuencia de la avalancha de procedimientos concursales que la crisis económica y sanitaria iba a provocar"*. En esa línea, explica, *"nuestro know-how, después de estar doce años en el mercado, nos ha convertido en una de las plataformas pioneras del sector y nos ha posicionado de una manera muy relevante"*. En cuanto a las ventajas que aporta la extrajudicialización a los procesos liquidatorios, Paula explica que son numerosas: apoyo a la Administración de Justicia y aportación de agilidad a los procesos. *"No es lo mismo liquidar un procedimiento en sede judicial, con los plazos que conllevan los juzgados, que hacerlo a través de una plataforma que está dedicada única y exclusivamente a ello. También garantizamos la máxima seguridad jurídica a todos los procesos que gestionamos por lo que estos son transparentes, inviolables y no pueden ser alterados. Todo ello –incide Paula– junto con la mayor cancelación de crédito posible que es la finalidad del concurso de acreedores"*. En cuanto al incremento del número de concursos, como consecuencia de la moratoria establecida por el Gobierno, Paula cree que no llegará hasta que esta finalice y *"puede ser que llegue más lentamente de lo que todos pensábamos inicialmente"*.

"Lo que sí que hemos notado –matiza– es un incremento de las declaraciones de concurso con respecto a 2020 pero todavía no ha llegado a ser consecuencia, en el 100 % de los casos, de la crisis sanitaria". Considera que los más afectados serán las pymes y los autónomos *"ya que son los más castigados por esta crisis sanitaria"*. Por otra parte, Paula confirma que *"la labor que desarrolla Eactivos ha aportado universalidad a las subastas. Con este formato, ahora mismo en una subasta extrajudicial puede participar cualquier persona sin conocimientos previos. Antes no era así"*, concluye.

- ¿Cómo se llega a ser entidad especializada y cuáles son los requisitos?

- Las entidades especializadas están reguladas por el artículo 641 de la Ley de Enjuiciamiento Civil que, sinceramente, creemos que precisa de una profunda revisión. En nuestro caso, hemos dedicado muchísimos años de esfuerzo y desarrollo informático para generar la suficiente confianza entre agentes que participan en el proceso: magistrados, letrados de la Administración de Justicia y administraciones concursales o judiciales.

Es así como en este escenario se consolida aún más la necesidad de contar con entidades especializadas confiables que garanticen, en el ámbito extrajudicial, la completa trazabilidad, transparencia, publicidad, seguridad jurídica y libre concurrencia en los procesos tendentes a la conservación de las empresas viables y, especialmente, con el expertise, medios y capacidad técnica y profesional suficiente para colaborar durante el proceso de acuerdo o **realización** para obtener el mejor resultado económico posible. El proceso de **realización** de cualquier empresa presenta distintas peculiaridades que exigen la máxima celeridad y profesionalidad. Pero en el ámbito de la Administración de Justicia es difícil de conseguir. Por ello, se requiere recurrentemente un apoyo durante el proceso que, en nuestra opinión, solo las entidades especializadas altamente profesionalizadas como Eactivos, com pueden ofrecer.

Una empresa en crisis precisa conservar su valor intrínseco de apoyos técnicos y económicos durante el proceso de venta. Solo gracias a este apoyo, se consiguen paliar las consecuencias que estos procesos producen y que afectan gravemente a la viabilidad del proyecto si no se disponen de herramientas y recursos suficientes para poder llevarlo a cabo. Por ello, insistimos en que **es urgente la regulación y el registro por parte del Ministerio de Justicia de las entidades intervinientes en procedimientos judiciales**, aunque el anteproyecto de Ley Concursal que se ha publicado, hace apenas unas semanas, está suscitando polémicas y rechazos entre todos los operadores que intervienen en

los concursos de acreedores.

- **¿Cómo se lleva a cabo la venta de la unidad productiva y qué ventajas aporta al concurso contratar a una entidad especializada?**

- Desde Europa se ha hecho hincapié en establecer como una de las finalidades primordiales del proceso concursal la conservación del tejido productivo y del empleo. En definitiva, del mantenimiento de la actividad económica. La venta de la unidad productiva, incluso en los supuestos en los que no resulta viable la aprobación de convenio con los acreedores, es prioritaria. Actualmente se está trabajando en mecanismos de transmisión de la empresa o de la unidad productiva con carácter incluso previo a la propia declaración de concurso. Es el denominado "prepack".

En este procedimiento previo extrajudicial, resulta relevante establecer mecanismos que garanticen la transparencia, publicidad, libre concurrencia y seguridad jurídica en el proceso público de **realización** mediante medios que generen la máxima confianza en los juzgados que



”
LA VENTA DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, INCLUSO EN LOS SUPUESTOS EN LOS QUE NO ES VIABLE APROBAR UN CONVENIO CON LOS ACREEDORES, ES PRIORITARIA

aprueban la operación en una fase muy temprana del concurso. Para ello, es indispensable contar con herramientas digitales que garanticen y acrediten la trazabilidad de todo el proceso. Las entidades especializadas más profesionalizadas, como Eactivos.com, son capaces de llevarlo a cabo con transparencia y seguridad jurídica, así como de generar la máxima información, publicidad y accesibilidad en el ámbito internacional para garantizar el buen fin de la transmisión de la empresa.

Honestamente, el uso de la entidad especializada es el cómo para lograrlo. Sin embargo, el Ejecutivo hace caso omiso de la experiencia demostrada por las entidades especializadas en la venta de empresas. Así, al menos, parece en el anteproyecto de Ley Concursal que dirige la reforma hacia procesos y herramientas públicas, que se han demostrado ineficientes a lo largo de los años de vigencia como ha ocurrido con la plataforma BOE. Quiero creer que estamos a tiempo de corregir lo que consideramos un grave error de planteamiento del Ejecutivo con el que sí compartimos la finalidad de la nor- ▷

Asesoramiento personalizado

Beatriz Gómez-Ygual y María José Sal, del Departamento Jurídico, se encargan de asesorar tanto a los usuarios como a los administradores concursales. *"Por un lado, -explica- se lleva a cabo un asesoramiento al mayor postor que ha resultado tras la finalización de la subasta. Contactamos con él y le explicamos los trámites que se llevarán a cabo de cara a otorgar la escritura pública de compraventa. Procedemos a informarle de los gastos e impuestos que van a resultar aplicables, estudiamos la fiscalidad de la operación y recopilamos toda la documentación necesaria para poder formalizar la adjudicación".*

Beatriz también asesora, apoya y fideliza a la Administración Concursal. *"Le prestamos asesoramiento desde que nos encarga la liquidación del procedimiento".* En el supuesto de que el Plan de liquidación ya esté aprobado, se estudia su contenido junto con el auto de aprobación y se informa al juzgado del inicio de la subasta con las condiciones que la regirán. *"En ocasiones, también prestamos apoyo en la redacción del propio plan de liquidación -sobre todo en cuanto al clausulado de la liquidación se refiere- pues nuestra experiencia nos confirma que debemos tratar cada procedimiento personalmente, atendiendo a la naturaleza de los activos, a su dispersión geográfica o a cualquier otra circunstancia que lo haga aconsejable",* cuenta. Concluida la liquidación en la plataforma y siempre bajo las instrucciones de la Administración Concursal, se prepara la escritura de compraventa ante notario, llevando a cabo las gestiones necesarias con todos los intervinientes -comprador, vendedor o acreedores privilegiados-.



Beatriz Gómez (Departamento Jurídico)

LIDERAZGO

ma. Por ello, en la línea de actuación que siempre ha mantenido Eactivos.com, hemos presentado alegaciones al anteproyecto de Ley Concursal que confiamos servirán para mejorar el texto legal definitivo.

En cuanto a cómo se lleva a cabo la venta de la unidad productiva, nuestra experiencia nos ha demostrado que, en primer lugar, es necesaria una adecuada y detallada determinación del “perímetro” de la unidad productiva en el que se integran todos los bienes y derechos, –materiales e intangibles– así como todos los contratos vigentes que conforman esa unidad; en segundo lugar, es esencial determinar una objetiva y confiable valoración de la empresa; en tercer lugar, es fundamental el apoyo técnico y financiero para conservar el valor intrínseco de la empresa durante el proceso; y por último, se debe encontrar el inversor en un mercado extenso e internacionalizado. Para ello, hace falta publicidad del proceso de venta, una información lo más completa posible para los interesados y la autorización judicial del acuerdo de venta. Asimismo, también son importantes herramientas que faciliten al juzgado la comprobación y verificación de que el proceso de venta



Personal que conforma la oficina central de València

se ha llevado a cabo con la transparencia y libre concurrencia exigible. Para el cumplimiento de todos estos requisitos, Eactivos.com ha demostrado la máxima eficiencia con casos de éxito indiscutibles.

Finalmente, si la venta de la unidad productiva no resulta viable y los acreedores no prestan el apoyo necesario pa-

ra la aprobación de un convenio, el concurso se conduce a la liquidación, con cese de actividad, debiendo llevarse a efecto la **realización** de todos los bienes y derechos que integran la masa activa de manera individualizada. De nuevo aquí, las entidades especializadas han acreditado su eficiencia en el proceso de venta, tan-



Cristian Castillo, responsable del Dpto. de I+D

Nueva plataforma 4.0

Cristian Castillo, responsable del Dpto. de I+D subraya que, en su día a día, se encarga de dar soporte al resto de la entidad a nivel informático, mantener la plataforma y en estos momentos, el departamento *“está trabajando en el desarrollo de una nueva versión”*. Sobre esta cuestión, adelanta que la plataforma 4.0 *“estará más enfocada al usuario, será más intuitiva y tendrá una nueva interface. También estará preparada para el crecimiento que se prevé de la actividad concursal, con lo que será más escalable y estable. Vamos a estar en la nube de Google, con lo cual, va a tener alta disponibilidad”*, señala Castillo.

La plataforma 4.0 contempla los mismos perfiles que ahora mismo, pero *“distribuidos de otra forma ya que cada uno de ellos tendrá sus secciones, el espacio será más fácil de utilizar y quienes accedan estarán más guiados”*, subraya. Los perfiles de usuario que encontramos actualmente en el portal son los siguientes: el usuario postor, los administradores concursales y judiciales y quienes dan de alta los procedimientos e introducen la información sobre los activos. *“Utilizamos arquitectura hexagonal que nos permite que las responsabilidades estén más divididas y sea más fácil añadir modificaciones nuevas después de haber sido testeado para comprobar su funcionamiento”*. Asimismo, el nuevo portal también estará adaptado para que el usuario pueda interactuar desde su móvil.



to en tiempo como en resultados. Si sirve de referencia, el tiempo de duración medio de una ejecución hipotecaria en España ronda los 46 meses, hecho que supone un mayor deterioro de los activos y una menor recuperación de la deuda. Las

UNA EMPRESA EN CRISIS DEBE CONSERVAR SU VALOR INTRÍNSECO DE APOYOS TÉCNICOS Y ECONÓMICOS EN EL PROCESO DE VENTA

ejecuciones son la causa más importante del colapso de las oficinas judiciales. Nosotros, como entidad especializada, desde la designación hasta la consumación de la operación de venta forzosa, tardamos unos seis meses, cumpliendo holgadamente con la previsión legal prevista en el artículo 641 de la LEC.

- ¿Cuál es la experiencia de España en materia concursal con respecto a países europeos?

- En España no hay experiencia concursal. De hecho, en 2009 se produjo un repunte de concursos y sobrepasamos los 9.000. Mientras que en Alemania se presentan alrededor de 70.000 al año; en Francia, cerca de 50.000; y en Inglaterra, 80.000.

- ¿Qué valor añadido aportáis a la labor que realizáis?

- Acompañamos a las personas en el proceso de compra de cualquier bien. Les enseñamos fotos, les informamos de si está o no libre de cargas, los visitamos con ellos... Asimismo, contamos con un *call center* que acompaña a todos los interesados en algún bien desde el inicio de la venta hasta su consumación. Para tal fin, contamos con distintos departamentos que se encargan de recoger la información sobre un activo, documentación jurídica y concursal, su ubicación... Se trata, en definitiva, de un trabajo de gestión, administración y producción muy importante.

- ¿Cuál es la foto actual de la empresa?

Contamos con siete delegaciones y tenemos previsto volver a abrir Canarias este año –abrimos en 2011 pero como la entidad especializada no estaba bien vista en aquel momento, la cerramos– pero ahora es un buen momento porque los últimos decretos han demostrado que la extrajudicialidad que ha venido para que- ▷ darse.

Atención individualizada

Entre las responsabilidades del Departamento de Gestión y Producción, cuya responsable es Isabel Timoteo y en el que trabajan también Beatriz Vañó y Silvia Barber, se encuentran la de comunicarse con el administrador concursal para obtener toda la información del procedimiento *"una vez este ha entrado en fase de liquidación y se ha decidido que será gestionada por Eactivos"*, matiza Isabel. Es decir, será necesario trabajar con el Plan de liquidación, el Auto por el que se aprobó y demás documentos relevantes *"para un correcto desarrollo de la venta o subasta en la plataforma. Nos encargamos entonces de estudiarlos –continúa–, los analizamos, contactamos con el Registro de la Propiedad, el Catastro, el Ayuntamiento, la comunidad de propietarios si es el caso, los acreedores, hacemos fotografías de los bienes..."*. En definitiva, se recopila toda la información posible que pueda ser relevante para el postor. Una vez reunida, el departamento la vuelca en la plataforma y *"mantiene el contacto tanto con administradores concursales, para trabajar el concurso a su manera, como con acreedores, ya que deben estar informados sobre el desarrollo de la subasta, así como con cualquier usuario interesado en pujar"*. Todas estas tareas –destaca Isabel– *"aportan un valor añadido y diferencial a nuestra gestión, pues descargamos de trabajo a los administradores y proporcionamos seguridad a los interesados y a los propios acreedores. De esta manera, el proceso es más eficiente"*. Esta atención personalizada se traduce en un incremento de postores, lo que conlleva un aumento de las pujas y, en consecuencia, unos valores de realización más altos que consiguen cancelar una mayor cantidad de deuda.



Isabel Timoteo, responsable del Departamento de Gestión y Producción

Nuestra plantilla está integrada por cerca de 25 personas entre las siete delegaciones. Sus perfiles son variados y van desde abogados y economistas, hasta expertos en urbanismo, administrativos, financieros, analistas de activos, periodistas, publicistas e ingenieros informáticos. Estos últimos años se ha producido un incremento de los profesionales que formamos Eactivos.com ligado al crecimiento del número de juzgados mercantiles que ahora mismo se sitúa en unos 116 en España. Nosotros trabajamos con cerca de 100 de ellos.

- ¿Habéis incorporado algún servicio nuevo?

- Nuestro *core business* está en las subastas online. Por ello, estamos desarrollando una plataforma nueva 4.0 a la que va a poder acceder cualquier interviniente en el concurso de acreedores. Nuestro objetivo está centrado en ofrecer la máxima transparencia, publicidad y accesibilidad a la plataforma. En definitiva, estamos desarrollando una plataforma para que los jueces de lo mercantil tengan acceso en tiempo real y puedan visualizar desde el inicio de una subasta hasta su finalización. El juzgado de lo mercantil tendrá información de todos los administradores concursales que ha contratado, los concursos que lleva cada administrador y en qué situación se encuentran los activos. Con esta iniciativa pretendemos agilizar los trámites. Las novedades que incluye la plataforma 4.0 están relacionadas con la usabilidad web. Es muy importante que cuando el administrador concursal acceda a la plataforma con su clave de usuario vaya directamente a su panel y que, si lo prefiere, pueda hacerlo desde su móvil. En estos momentos accede a un panel central. Es decir, vamos a establecer paneles a medida de cada perfil de usuario. Esta nueva herramienta será mucho más visual, gráfica y más moderna en cuanto a diseño.

- ¿Cómo habéis vivido la actividad concursal durante 2020?

El pasado año, el Gobierno obligó a las subastas que estaban en trámite en el BOE a realizarse a través de entidades especializadas por lo que experimenta-

mos un repunte de trabajo debido a la paralización de las subastas en el BOE y a la saturación de los juzgados. Esta decisión fue importante para que los procesos no se dilataran en el tiempo y se dieran situaciones de expoliación, deterioro de activos, mayores cargas con-

curiales puesto que, cuanto más se tarde en vender un activo, más valor pierde. Ante una situación de saturación de los juzgados como la que vivimos, la entidad especializada es la solución. Nosotros tardamos en liquidar un activo una media de 60 días. •



Laura Lozano, del Departamento de Marketing y Comunicación

Públicos más concretos

"El departamento de Marketing y Comunicación juega un papel importante a la hora de dar salida a activos que, por sus características o por su localización, pueden ser menos atractivos", explica Laura Lozano, del Departamento de Marketing y Comunicación de Eactivos. ¿Cómo se consigue? Llevando a cabo campañas de publicidad tras analizar específicamente el perfil de cada uno de los usuarios a los que puede interesarles el inmueble.

"Nuestras campañas son tanto B2B como B2C, todo depende del tipo de activo que tengamos en subasta. Planteamos estrategias que debatimos, creamos el contenido que sabemos que mejor puede funcionar y diseñamos los soportes que necesitamos para lograr los mejores resultados. Para ello, es fundamental contar con personal especializado tanto en publicidad como en comunicación y eso es lo que ocurre en Eactivos.com. Sin embargo, esta no es la única acción que lleva a cabo este departamento: mantiene contacto con los medios de comunicación para destacar puntualmente alguno de los activos y lanza una newsletter mensual con los más interesantes a una amplia base de inversores". Asimismo, Laura subraya que, una vez analizada la competencia y viendo cómo se relacionan el resto de las entidades especializadas con sus clientes, el valor diferencial de Eactivos.com es hacerlo a tiempo y con calidad. "Somos conscientes del desconocimiento que existe alrededor de las liquidaciones concursales, por eso, tratamos acompañar a los postores y transmitir seguridad desde el inicio del proceso", matiza la periodista.