

Expansión

COMUNIDAD VALENCIANA

“La empresa busca mínimo tiempo y mínimo error”

TOMÁS GUILLÉN Presidente de Ifedes / Su consultora arrancó con marketing y formación, se subió a la burbuja 'punto.com' y quiere seguir como una 'pyme colaborativa'.

Julia Brines. Valencia

Tomás Guillén (Teruel, 1968) creó su primera empresa cuando tenía diecisiete años y aún estaba en COU. Después del tercer año de universidad ya estaba empezando a asesorar a empresas. Su consultora, Ifedes, acaba de cumplir los primeros veinticinco años.

— ¿Cómo empezó todo?

Ahora se llaman start-up, pero entonces, como cualquier emprendedor, empezamos mi mujer y yo, que ya habíamos hecho consultoría y formación empresarial desde que estábamos en la universidad. Ifedes empezó en un despacho pequeño que nos costaba 5.000 pesetas de alquiler y era una inversión importante. Empezamos con consultoría y formación. Al cabo de unos años creamos un centro de formación propio para empresas y la consultoría fue ampliando áreas, como el marketing —que era una cuestión muy innovadora, la empresa familiar, la profesionalización... Luego incorporamos los recursos humanos y, después, la tecnología, en los inicios de internet, desde 1996. Esa onda nos llevó a muchos proyectos. Luego llegó la crisis de internet y volvimos a ganar cuerpo en consultoría.

— ¿Cómo es el equipo actual?

Somos cuarenta personas. El cuerpo principal es la consultoría, pero para ayudar a las empresas a implantar ciertas cosas tenemos áreas más operativas.

— ¿Un momento especialmente difícil?

Por ejemplo, la crisis de internet por 2002, sobre todo porque se había creado un volumen y unas expectativas que no se cumplieron. Se magnificaba lo que iba a suponer, que no fue a la velocidad que se esperaba.

— Una consultora es una atalaya para observar empresas. ¿Cómo han evolucionado?

Es cierto que nos da una visión muy completa, y los clientes valoran la visión crítica y el conocimiento de otros sectores. En estos años han cambiado mucho. Al principio, los temas de marketing no se entendían. Los empresarios no tenían orientación al cliente y estaban enamorados del produc-



Tomás Guillén, en su despacho de la sede de Ifedes, en Valencia.

to. Eso ha cambiado mucho, como la profesionalización. Antes contrataban al consultor porque traía el conocimiento; ahora los directivos tienen formación y valoran que les aportes el cómo implantar las cosas para reducir los errores. Lo que buscan es emplear el mínimo tiempo y el mínimo error, no hacerlo por ensayo y error. La velocidad de cambio externo no es la misma que la velocidad del cambio interno.

— ¿Qué tienen bueno y malo las empresas valencianas?

Una diferencia es el tamaño, es un tejido dominado por pymes. La característica buena es que el concepto de innovación, orientación a la venta empuje y exportación está muy metido. Por contra, normalmente se es menos plani-

“La velocidad del cambio externo no es la misma que la velocidad del cambio interno en las empresas”

“Un éxito que me enorgullece es haber visto cambios de tres generaciones en empresas familiares”

“El fracaso es un camino normal, no siempre salen las cosas como esperabas, pero es un aprendizaje”

ficador, se tiene las cosas menos estructuradas. Necesitan una visión de largo plazo y no centrarse tanto en subsistir.

— ¿Un logro del que esté orgulloso?

Ver cambios generacionales en empresas familiares, en las que hemos ayudado al abuelo a pasar a la segunda generación, y ya está entrando la tercera.

— ¿Y algún fracaso?

A veces no hemos logrado hacer un cambio generacional y hay que vender una empresa, pero a nivel de negocio, los planes no siempre se cumplen. Nosotros también invertimos en startups que creemos que van a ir bien y luego cierran. El fracaso lo entendemos como un camino normal, un aprendizaje.

El futuro: integración de Kuombo y Aquora

Guillén también es presidente de Big Ban, la asociación nacional de *business angels*. “Nosotros fuimos emprendedores. Antes de Ifedes monté otras empresas. En COU, una de informática. Compramos un Amstrad con doble disquete para hacer copias. Hicimos un programa para la gestión contable de los pequeños negocios. Se llamaba

4Esoft. Al cabo de un año y medio salió la tributación por módulos y ya no tenían que llevar contabilidad. Fue el primer fracaso, con 17 años”. Para el futuro, “el modelo va a pymes multinacionales, muy colaborativas, interconectadas y digitalizadas. Eso lo traducimos a los clientes y nos la aplicamos”. En ese formato de colaborar con

empresas especializadas acaba de integrar otras dos compañías: para desarrollar las estrategias digitales, la agencia de publicidad especializada Kuombo, que “será una unidad del grupo con personalidad propia”. Ya tiene participadas, como Brandmanic, de *influencers*, y Lowpost, de contenidos. Además, para formación va a integrar la alicantina Aquora.

CONSEJOS DEL JURISTA

Alfonso Carrillo y Ana María Caneda

Hipotecas multidivisa: el debate sigue abierto

El pasado día 20 de septiembre, cuando todos esperábamos un pronunciamiento del Tribunal Supremo sobre la posible nulidad parcial de un préstamo hipotecario en divisa extranjera, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea dictó Sentencia en el asunto C-186/16, interpretando los artículos 3.1 y 4.2 de la Directiva 93/13/CEE, que regula la abusividad de las cláusulas en los contratos celebrados con consumidores.

Entonces, fueron muchos los medios que nos sorprendieron con titulares que llevaban a pensar que el debate sobre la legalidad de las hipotecas formalizadas en divisa extranjera había terminado, como si de una lectura de la referida Sentencia se pudiera desprender con claridad qué sucederá con los procedimientos judiciales en los que se solicita la nulidad de estos préstamos, y en concreto, qué determinará el Tribunal Supremo al respecto próximamente.

Lejos de ello, entendemos que la Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 20 de septiembre, no asevera la nulidad de los préstamos en divisa extranjera “per se”.

En primer lugar, comienza planteando la posibilidad de que las cláusulas de este tipo de préstamos queden fuera de la protección del ámbito de la Directiva si éstas encuentran reflejo en disposiciones legales o reglamentarias nacionales de naturaleza imperativa.

Dicho planteamiento es, cuanto menos, interesante atendiendo al derecho nacional español, pues lo cierto es que la cláusula relativa a la amortización de los préstamos en divisa extranjera, podría tener reflejo en nuestro artículo 1170 del Código Civil, el cual dispone que “el pago de la deuda en dinero deberá hacerse en la especie pactada”.

En segundo lugar, el Tribunal determina que la cláusula según la cual el préstamo deberá de reembolsarse en la misma divisa extranjera en la que se contrató, no puede considerarse abusiva en la medida en que se trata de una prestación esencial que caracteriza dicho contrato. Evidentemente, y como no podía ser de otra forma, siempre que esté redactada de forma clara y comprensible.

En tercer lugar, recuerda el Tribunal que la exigencia de transparencia de las cláusulas contractuales no puede reducirse solo al carácter comprensible de éstas en un plano formal y gramatical; ello supone que el contrato exponga de manera transparente los efectos del funcionamiento del mismo.

Dicho extremo corresponde al juez nacional, que deberá tener en cuenta, no solo el conjunto de circunstancias que rodearon la celebración del contrato, sino también verificar que se comunicaron todos los elementos que se consideren relevantes para la adopción de una decisión plenamente informada. Por ejemplo, si las condiciones de la financiación fueron negociadas, especialmente la elección del endeudamiento en divisa extranjera.

Esta Sentencia en definitiva únicamente da continuidad a las obligaciones a las que las entidades bancarias ya venían sometidas por normativa nacional, y cuyo origen se remonta a las exigencias de la buena fe del Código Civil.

Finalmente, resuelve un extremo fundamental en este tipo de endeudamiento: si el supuesto desequilibrio causado debe examinarse únicamente en el momento de la celebración del contrato. Y respecto a ello, parece que no existe margen de duda. El Tribunal Europeo recuerda que el carácter abusivo de una cláusula debe realizarse en relación con el momento de la celebración del contrato en cuestión, teniendo en cuenta el conjunto de circunstancias que la entidad bancaria pudiese conocer en ese preciso momento.

En conclusión, no se puede decir de manera categórica que la Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea haya adelantado el sentido del fallo que el Tribunal Supremo dictará en materia de endeudamiento en moneda extranjera. En cualquier caso, seguramente saldremos de dudas muy pronto.

Abogados de Derecho Procesal de Broseta