

# COMUNIDAD VALENCIANA

## Marjal despega con negocios en los que otros fracasan

**CASAS Y PISCIFACTORÍAS/** El grupo alicantino construye cuatro promociones inmobiliarias dirigidas a extranjeros y se hace líder en el sector de la acuicultura.

M<sup>a</sup> José Cruz. Alicante

Cuando Francisco Gómez, fundador y presidente del grupo Marjal, comenzó a diversificar su actividad empresarial tras la crisis de 1992, nunca pensó que tendría que afrontar otra tan dura como la actual. Pero lo cierto es que la compañía se ha hecho fuerte en actividades en las que otras empresas han naufragado.

En aquel momento expandió su negocio inmobiliario al turismo, con notable éxito. Ahora, el grupo alicantino se adelantó a la recesión y al estallido de la burbuja, reforzando su innato carácter internacional en ambas divisiones e invirtiendo además en otro sector como la acuicultura.

### Cuando nadie construye...

En un momento en que apenas se construía nada en la provincia de Alicante, el grupo resistió y no ha parado de levantar viviendas exclusivas a la carta pensadas para un perfil de comprador extranjero.

Actualmente está ejecutando cuatro promociones en Guardamar, Benijófar y Las Colinas Golf de Campoamor, de las cuales una va dirigida al cliente ruso y el resto a diferentes mercados europeos. El cien por cien de sus ventas se realizan a clientes internacionales, y han logrado estar presentes en quince países sin haberse deslocalizado.

### Cría de peces

Su incursión en la acuicultura hace ahora doce años también le ha hecho crecer. Hace dos años, en plena crisis, Cultivos Marinos del Mediterráneo (Culmar) compró a su competidora Martorres, lo que le llevó a copar el negocio de las piscifactorías en Guardamar.

Mientras compañías fuertes en la región como Piscimar o Acuigroup fueron vendidas a inversores extranjeros y otras como Cultipeix han cerrado, Culmar ha duplicado



Francisco Gómez, presidente del grupo Marjal.

facturación y beneficios en los tres últimos años y es líder del sector en la Comunidad, con una producción que supera las 3.000 toneladas de dorada y lubina al año.

Con tres generaciones ya incorporadas a la empresa familiar, el grupo Marjal comenzó su andadura en el año 1979 en el sector de la promoción inmobiliaria. Su inicial espíritu de explorar nuevos mercados se ha visto culminado con la actual división Marjal International, con la que han creado una red internacional de venta.

“Nuestra trayectoria constructiva y de negocio siempre ha estado basada en la internacionalización, pero también en la innovación y en la atención de las necesidades del cliente. De este modo, nuestro enfoque es inelástico a los precios, puesto que le ofrece al cliente un producto y servicio con un valor añadido percibido”, asegura Francisco Gómez.

### Camping

La primera actividad turística

### DINAMISMO

Como presidente de Aefa, la agrupación alicantina Gómez observa que “son muchos los empresarios que se plantean hacer inversiones que hace unos años eran impensables”. Aunque considera que la escasez de crédito aún frena.

por la que apostaron fue la construcción de un *resort*, el camping Marjal, en Guardamar, basado en un modelo de negocio que combina la larga estancia de un cliente del norte de Europa que viene a pasar los inviernos con un cliente familiar vacacional.

También en este sector ha duplicado su actividad y prevé seguir creciendo. Invirtió veinte millones de euros y en 2011 abrió el mayor camping de España, el *resort* Marjal Costablanca, único de estas

características en Europa abierto todo el año.

“Estamos estudiando proyectos de expansión de nuestro modelo de negocio turístico tanto en la provincia de Murcia como en la de Valencia, respondiendo a unas necesidades para el cliente turístico que entendemos aún no están cubiertas”, afirma el fundador de Marjal y actual presidente de la Asociación de la Empresa Familiar de Alicante (Aefa).

### Las cifras

La compañía superó un volumen de negocio de 30 millones de euros en 2013, de los cuales el 50% corresponden a la actividad inmobiliaria residencial. “Para este año nuestras previsiones de crecimiento son del 20%, lo que nos situaría en cifras anteriores a la crisis.

Nuestros planes de expansión tienen que ver con el sector turístico residencial y vacacional y en proyectos relacionados con sectores emergentes”, concluye el directivo.

“Nuestra trayectoria ha estado basada en la internacionalización y la innovación. De este modo, es inelástica a los precios”

“Estamos estudiando proyectos de expansión de nuestro modelo turístico tanto en Murcia como en Valencia,”

“Para este año, nuestras previsiones de crecimiento de las ventas son del veinte por ciento”

“Nuestros planes de expansión tienen que ver con el sector turístico y proyectos de sectores emergentes”

### CONSEJOS DEL JURISTA

Raquel Molina Sanz

## La figura del mediador concursal

La Ley 14/2013, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización regula un mecanismo de negociación extrajudicial de deudas a través de la figura del mediador concursal. La norma prevé que los empresarios que se encuentren en situación de insolvencia, o que prevean que no podrán cumplir regularmente con sus obligaciones, puedan solicitar el nombramiento de un mediador concursal para intentar alcanzar un acuerdo extrajudicial de pagos con sus acreedores. La solicitud se podrá realizar siempre que el pasivo no supere los cinco millones de euros.

La norma establece que no podrán pretender un acuerdo de esta naturaleza los empresarios condenados en sentencia firme por delito contra el patrimonio, el orden socioeconómico, la Hacienda, la Seguridad Social o los derechos de los trabajadores; así como tampoco el obligado a inscribirse en el Registro Mercantil que no lo haya hecho con antelación a la solicitud del acuerdo, ni quienes hayan incumplido su deber de llevar contabilidad en los tres ejercicios anteriores a la solicitud de acuerdo, o incumplido su deber de presentar las cuentas anuales en los tres últimos años.

Tampoco pueden optar al sistema de mediación concursal quienes en los últimos tres años hayan llegado a un acuerdo extrajudicial con sus acreedores, hayan obtenido la homologación judicial de un acuerdo de refinanciación o hayan sido declarados en concurso de acreedores. Ni aquellos que estén negociando un acuerdo de refinanciación o respecto de los que se haya admitido a trámite su solicitud de declaración de concurso. Tampoco se admite cuando cualquiera de los acreedores que deba verse afectado por el acuerdo hubiera sido declarado en concurso.

La designación del mediador deberá solicitarse al Registrador Mercantil correspondiente por domicilio, si el deudor es un empresario o persona jurídica inscribible, o al notario del domicilio del deudor, en los demás casos.

### El mediador supervisará el acuerdo y será el administrador en caso de concurso

Del nombramiento del mediador concursal se dará cuenta a los Registros y Organismos públicos, y se comunicará la apertura de las negociaciones al juez competente para la declaración del concurso, y ordenándose su publicación en el Registro Público Concursal. El mediador deberá comprobar la existencia y la cuantía de los créditos en diez días y en los dos meses siguientes convocará por conducto notarial a una reunión al deudor y a los acreedores que pudieran quedar afectados por el acuerdo.

El mediador concursal no solo debe procurar el acercamiento de las partes para que suscriban un acuerdo extrajudicial de pago, sino que además se le impone la obligación de supervisar el cumplimiento del acuerdo, y de solicitar la declaración de concurso si se decidiera no continuar con las negociaciones, no fuera aceptado el plan de pagos o se incumpliera el acuerdo extrajudicial.

En el supuesto de que se declarara el concurso, el juez designará administrador del concurso al mediador concursal, razón por la que el mediador, además de los requisitos generales del mediador, ha de reunir los presupuestos necesarios para ser administrador concursal.

Aparece así una posible doble función no exenta de dificultades en lo que respecta al deber de confidencialidad del mediador y su posterior papel como administrador concursal. Sobre esta cuestión se han pronunciado los magistrados de lo Mercantil de Madrid en una reunión mantenida en fecha 11 de octubre de 2013, entendiéndose los magistrados que esta nueva figura reúne una serie de especialidades respecto a la mediación común, pudiéndose derivar una exoneración legal implícita de dicho deber, pero sólo específicamente respecto a su posterior actuación como administrador concursal.

Abogada Área Procesal de Broseta