

Íñigo Amiano, consejero delegado de Krata

# “LA PRIORIDAD DE KRATA ES DESARROLLAR SOLUCIONES OPORTUNAS Y EFICIENTES”

El consejero delegado de Krata adelanta el nuevo modelo que está aplicando al frente de la sociedad tasadora de la que es accionista su familia para salir fortalecida de la crisis. En opinión del ejecutivo de la tasadora, que cumple más de 25 años en el mercado, el futuro de este convulso sector pasa por ofertar servicios añadidos singulares, flexibles y con criterios de calidad demostrables, como el *Plan de Optimización Impositiva de Inmuebles* que ha lanzado Krata.



Íñigo Amiano,  
consejero delegado  
de Krata.

sonal –mi familia es accionista de la compañía–, pero sobre todo se fundamentó en el convencimiento absoluto del éxito de un proyecto, un equipo humano y una cultura empresarial muy definida. La perspectiva de contribuir decisivamente a la evolución de la empresa y la reconversión de todo un sector (que modestamente creo que estamos liderando) fue una tentación demasiado grande para no sucumbir:

**¿Cómo era el mercado que usted se encontró y cuál es el escenario al que se enfrentan ahora la tasadoras que han visto como desde 2006 la actividad se ha reducido a la mitad y decrece también alarmantemente la concesión de hipotecas?**

El mercado de las sociedades de tasación en España hasta finales de 2006 se caracterizó muy singularmente por ser un sector condicionado por la capacidad de “producción” de informes de tasación por parte de los operadores. Contrariamente a lo que sucede en mercados maduros, donde es el valor añadido que cada ofertante sea capaz de trasladar al mercado el que marca la cuota de participación en el mismo, durante años los demandantes de informes de tasación (entidades financieras y empresas ligadas al sector inmobiliario muy principalmente) se centraron en atender la demanda de financiación que el mercado requería entonces. Eso, definitivamente, ya no es así, y el sector demanda

**E**conomista de profesión y jugador de rugby en sus ratos libres, Íñigo Amiano constata que el sector de la valoración en España está inmerso en un proceso de reconversión del propósito de la industria y del modelo de negocio de la misma, que tiene por objeto desarrollar soluciones oportunas y eficientes a las necesidades del cliente actual.

**¿Cómo un economista como usted llega a ser consejero delegado de una sociedad de tasación que hoy cumple más de 25 años en el mercado?**

Detrás de una decisión así, proviniendo yo además de una multinacional energética donde mis perspectivas de futuro prometían ser muy favorables, indudablemente pesó el componente per-

servicios añadidos singulares, flexibilidad y criterios de calidad demostrables, con independencia del volumen de trabajo que, efectivamente, dispongan, y que como usted señala se ha reducido significativamente.

**¿Qué procesos de reconversión y modelos de negocio deben seguir las 55 tasadoras reguladas por el Banco de España?**

Cada sociedad ha de buscar su propio modelo de supervivencia, dado que es eso y no otra cosa lo que está en juego en este tiempo que nos ha tocado vivir. En ese esquema toda solución es en principio válida, si bien como ya hemos señalado en alguna otra ocasión, en nuestra opinión la reconversión del sec-

**“El sector pivota en torno a la identificación, ponderación y clasificación de los riesgos asociados a los activos adjudicados”**

tor no es solo un proceso en marcha y necesario, sino que su alcance es significativamente mayor que el de una mera concentración en un número más razonable de operadores.

Tal y como lo vemos en Krata, lo que quedará tras este proceso es una reconversión del propósito de la industria y del modelo de negocio. Lo que

está emergiendo, por la pura dinámica y necesidad de los principales usuarios de valoraciones en España, es un sector que crecientemente pivota alrededor de la identificación, ponderación y clasificación de los riesgos asociados a la adquisición, financiación, tenencia y gestión de activos inmobiliarios, donde la valoración del bien propiamente dicha sigue siendo fundamental dentro de un conjunto de factores más amplios que completan ese análisis.

Por nuestra parte, en Krata creemos firmemente que la rentabilidad de las empresas del sector no descansará prioritariamente sobre las economías de escala y los contratos de larga duración (vinculados a entidades financieras que deben enfrentar retos de gran alcance en los próximos tiempos), como algunos de nuestros colegas parecen entender; sino mucho más críticamente, sobre la capacidad recurrente de innovar y adaptarse a las necesidades de nuestros clientes ofreciendo servicios complementarios y oportunos en tiempo y forma.

**¿Participarían ustedes en alguna operación corporativa del estilo de las que se han producido en los dos últimos años?**

Ni lo buscamos ni lo descartamos; como todos en este sector, estamos en el mercado. Nuestra prioridad es reforzar nuestra acreditada capacidad para identificar una y otra vez necesidades de nuestros clientes y desarrollar solu-

ciones oportunas y eficientes con las que contribuir mejor a sus objetivos, y consecuencia de ello, incrementar nuestra vinculación a ellos.

**¿Cuáles son las señas de identidad de Krata que han hecho posible que la empresa siga viva y dispuesta a dar guerra, cuando menos, otros 25 años más?**

Si he de señalar una característica distintiva me atrevería a decir que es nuestra insatisfacción congénita con el presente inmediato, pero con absoluta convicción y constancia en nuestros propósitos y política empresarial. Esta doble condición nos empuja, en mi opinión, a ser inquietos, a buscar continuamente formas en que complementar nuestra oferta y hacer cada vez más confiable y atractiva la marca Krata, sí, pero siguiendo el único camino que vemos claro y coherente: la calidad del trabajo unida a la innovación, la vanguardia, la inversión selectiva pero firme...

**¿Considera justo que la ciudadanía opine que las tasadoras también tienen su parte de culpa en la gran crisis inmobiliaria y financiera que padecemos?**

Ni me parece ni me deja de parecer. La ciudadanía recibe el *input* no segmentado por operadores ni circunstancias concretas y se forma su opinión en contraste con otros sucesos contemporáneos (el desplome inmobiliario, si, pero también la crisis financiera y de

[www.elinmobiliariomesames.com](http://www.elinmobiliariomesames.com)

YA NOS PUEDES LEER EN INTERNET



crédito, los casos de corrupción, las simplificaciones interesadas de los "expertos", etc.). Krata no quiere ni puede incidir en tal percepción que dice usted que existe; nos limitamos a actuar honestamente en todos ámbitos y foros donde participamos, y acreditamos una trayectoria intachable, tanto desde el punto de vista de la independencia de criterio como de objetividad, elemento este sobre el que hemos basado buena parte de nuestra innovación reciente, recibida por cierto en el mercado con gran satisfacción.

En este sentido, permítame incidir brevemente en las prestaciones y

posibilidades de nuestra solución Tasavalua, proyecto de I+D acometido al 100% por Krata en colaboración con universidades españolas. Tasavalua

## “Buscamos formas para complementar nuestra oferta y hacer más confiable y atractiva la marca Krata”

basa su capacidad de análisis y valoración crítica en un evolucionado modelo matemático-estadístico aplicado a

características socio demográficas de micro segmentos zonales y poblacionales. Esta 'caja negra' ha permitido desarrollar distintas soluciones concretas que objetivizan aspectos que hasta el momento recaían en la interpretación, la costumbre o indicadores no correlacionados, tales como la propia evaluación de las sociedades de tasación en base a su alineamiento con el valor de mercado relevante estadísticamente, o la identificación de variaciones significativas de mercado, de forma que las entidades pueden actuar preventivamente sobre su cartera de hipotecas o inmuebles. ♦

## EL PLAN DE OPTIMIZACIÓN DE INMUEBLES DE KRATA

Una de las cuestiones que se plantean cuando es efectiva la posesión de un inmueble, sea por razones de reestructuración empresarial, sea por compraventas/donaciones puntuales, o sea, como desgraciadamente es hoy frecuente, forzado por la falta de pago en los créditos hipotecarios, es minimizar la carga impositiva asociada a tales transacciones (AJD, ITP, etc.).

Naturalmente, otra preocupación no menor es gestionar la tenencia de tal activo de la forma menos gravosa posible, y ahí interviene tanto la minimización de los costes "estructurales", como también su puesta en rentabilidad (y también ahí existen soluciones eficientes como la que representa *Alquigest*) del activo, e igualmente la minimización de los impuestos recurrentes que directamente graban el inmueble (IBI, IAE, etc.).

Este enunciado no tendría otra respuesta en el caso de los impuestos que confiar estos asuntos a un asesor fiscal. El problema surge cuando constatamos una realidad creciente y desproporcionada, precisamente en el cálculo de los valores catastrales que sirven de base para la aplicación de estos impuestos; en una tesitura de descenso continuado de los valores de mercado. Los aumentos

en el valor catastral, producto de las nuevas ponencias catastrales, suponen con frecuencia el pago de impuestos sobre una base mayor que el valor razonable del bien (en el caso de la adquisición/adjudicación de inmuebles mediante las tristemente famosas "valoraciones complementarias" emitidas por los gobiernos autonómicos), lo cual es injusto, pero mucho más importante, legalmente recurrible.

Pues bien, Krata está en condiciones de contribuir a la optimización impositiva en ambas circunstancias (en el momento de la adquisición y en el del mantenimiento del activo, aún formando parte del "inventario" de la empresa), empleando las fortalezas propias desarrolladas por nuestra sociedad y que básicamente se resumen en tres puntos:

- Una herramienta de cálculo del valor de los inmuebles (viviendas) fiable, rápida y económica, que permite estudiar muy rápidamente la factibilidad de un recurso ante la administración (en definitiva, las perspectivas de éxito se estudian muy rápida y eficazmente).

- Un conocimiento elevado de la metodología de cálculo del catastro y las fallas metodológicas que incorpora, y que eventualmente la desautorizan.

- Más de 25 años de experiencia haciendo valoraciones y defendiéndolas en distintos ámbitos y escenarios (incluidos tribunales), con peritos y metodología muy evolucionada y pulida.

Siendo así, hemos querido dar un paso más que solamente identificar los casos en que asiste la razón a nuestros clientes para reclamar sus derechos ante la administración, y hemos decidido desarrollar un departamento –compuesto por juristas expertos, técnicos y gestores– que se dedica exclusivamente a estudiar los valores catastrales en los que se basa la carga impositiva por la **tenencia** (IBI y IAE) y **adquisición** (AJD e ITP) de inmuebles, y acometer la **defensa de nuestros clientes**, realizando todas las gestiones necesarias (en vía administrativa, tribunal y contencioso administrativo, cuando corresponda) hasta obtener un **ahorro** en la carga impositiva. Este servicio lo planteamos, en lo que hace a nuestros honorarios, preferentemente en términos retribución ligada a éxito de nuestras gestiones, de forma que nuestros clientes ven reducidos muy significativamente los costes "durante el proceso", lo que eventualmente hace atractivo emprender estas actuaciones.