

En línea

Récord de inversión en el mercado de oficinas de Barcelona

BARCELONA. (Agencias.) – El mercado de oficinas de Barcelona y sus municipios aledaños ha batido un nuevo récord en los nueve primeros meses de este año, con un volumen de inversión de 1.240 millones de euros y un total de 48 transacciones, según los datos recogidos por Cushman & Wakefield en su informe correspondiente al tercer trimestre.

El informe también apunta que las opera-

ciones de compra de edificios para someterlos a un cambio de uso –vivienda u hotel– se han situado en los niveles más bajos desde el año 2001. Así, en los nueve primeros meses se ha cambiado el uso de sólo 26.639 metros cuadrados, sólo una tercera parte de los más de 79.000 metros cuadrados que fueron objeto de cambio en todo el 2005.

Los datos correspondientes a los nueve primeros meses de este año confirman, se-

gún la consultora, la recuperación del sector de oficinas, que, por tercer año consecutivo, superará la cifra de los 300.000 metros cuadrados contratados. Otro dato que muestra el dinamismo del sector es la tasa de desocupación, que a finales de septiembre se ha situado en un 5,38%, una cifra que está más de tres puntos porcentuales por debajo de la registrada en el mismo periodo de hace dos años. La demanda sigue absorbiendo los nuevos edificios que se construyen, lo que confirma el buen momento del mercado.

Los precios de alquiler también han subido durante estos meses, hasta un máximo de 24,75 euros por metro cuadrado, lo que supone un incremento de casi un 9% respecto a finales del año 2003. La consultora pre-

vé que esta tendencia al alza se mantendrá en los próximos meses.

En los próximos 15 meses se entregarán más de 400.000 metros cuadrados de nuevas oficinas, de los que 170.000 ya están comprometidos. Según el informe de Cushman & Wakefield, las operaciones se concentran cada vez más en las zonas de reciente desarrollo, como el 22@ de Poblenou, Viladecans, Sant Cugat del Vallès y Cornellà de Llobregat, en detrimento del centro de Barcelona que tradicionalmente había concentrado las inversiones. Entre los nuevos proyectos destacan el de la Ciudad Judicial con 152.436 metros cuadrados, City 22, Diagonal 197, Ecurban, Viladecans Business y WTC Almeda Park.

LOS NOMBRES Y LAS COSAS

XAVIER LÓPEZ, DIRECTOR GENERAL DEL GRUPO CLADE

Un hombre con una misión

RAMON AYMERICH
Barcelona

En 1989, el año en que Mario Conde y su gominia triunfaban en las facultades de empresariales, seis veinteañeros ponían cada uno de su bolsillo 50.000 pesetas para crear una cooperativa inmobiliaria, el Grup Qualitat. “Estábamos muy ilusionados. Queríamos salvar al mundo de la especulación inmobiliaria y pensábamos que las administraciones locales iban a ser nuestros grandes aliados... La realidad iba a ser otra, pero tardamos mucho tiempo en darnos cuenta”, recuerda con una media sonrisa uno de aquellos socios, Xavier López. ¿De dónde salían aquellos individuos que en plena década del dinero fácil y desacomplejado empleaban toda su energía en montar cooperativas?

Todavía hoy Xavier López no sabe explicar el porqué de aquella elección. Nació hace 45 años en Vilanova i la Geltrú, fue *minyó escolta* y estudió en la escuela Cossetània, una cooperativa de profesores. Las tres cosas imprimen carácter, pero no tenían por qué llevarle al cooperativismo. “En Cossetània hacíamos una asamblea semanal en la que los alumnos opinaban sobre los problemas del centro. Y los *escoltes* de Vilanova eran un poco ácratas, pero nada más”.

De joven, visitó Mondragón “como el que va a La Meca”. Hoy es la cara pública del lobby cooperativista catalán

En cualquier caso, a mediados de los 80, Xavier López estaba ya metido en tareas en la Federació de Cooperatives de Treball Associat y en 1987 peregrinaba a Mondragón, localidad euskaldún en el corazón de Vizcaya y sede del mayor grupo cooperativo del mundo, fundado en 1954 por un jesuita. “Para mí, ir a Mondragón fue como ir a La Meca. Aquello impresionaba, con todas sus filiales, su caja laboral, todo tan bien organizado...”. Sólo le quedaba por conocer al gurú del nuevo cooperativismo, el zamorano Antonio Cancelo, el hombre que

había llevado la Mondragón hasta la cúspide.

Xavier López no fue el único en viajar a Mondragón. De vuelta a casa, él y sus amigos descubrieron que no estaban solos. Languidecían las cooperativas agrarias, pero había iniciativas que aguantaban bien en la industria o los servicios. Como el caso de Abacus, la cooperativa de compra de material pedagógico nacida en el entorno de Rosa Sensat. O los *tecnopíes* de Ecotecnia, surgidos del ecologismo y hoy empresa de referencia en la energía eólica. E incluso La Fageda, los yogures fabricados en Olot bajo el impulso de un grupo de profesionales de la psiquiatría encabezados por Cristóbal Colón... Hasta llegar a Clade, constituida en el 2002 como coordinadora de cooperativas y que no ha parado de crecer. “El entorno es muy distinto del que vio nacer Mondragón. Cancelo nos dijo que teníamos que hacer las cosas deprisa. No nos quedaba mucho tiempo”.

Las cooperativas que se agrupan en Clade –Ecotecnia, Abacus, La Fageda, Grup Qualitat, Plana de Vic, CTF, La Vola, Escola Sant Gervasi y Telecal– facturan 370 millones de euros, dan empleo a unas 2.000 personas y cuentan con más de medio millón de asociados. “Para llegar a Clade hicimos un montón de reuniones. Hablábamos y hablábamos, hasta que al final tuvimos que decidimos por hacer algo en común”. La ayuda y la disciplina necesaria para agruparse les vino de lo más ortodoxo del capitalismo, una consultora externa. Después, ya organizados, empezaron a actuar como lobby. “Primero nos presentamos ante los partidos. Los pillamos uno a uno y les pasamos un *powerpoint* que teníamos preparado en los sótanos de Abacus”. Quizás no sepa por qué entró en el cooperativismo. Pero Xavier López es un tipo de convicciones, insistente, un hombre con una misión. “No creo que se pueda convencer a mucha gente con la ideología. Abogamos por la democracia en la empresa. Es nuestro punto de partida. Pero también sabemos que hoy se convence más cuando hablas de empresas de éxito, y de esas hay unas cuantas en el grupo”.

Tampoco quieren aparecer como la Mondragón catalana. “Es lo primero de lo que nos advertieron. Mejor no copiar. Y es verdad, en Catalunya se gestiona de otra manera que en el País Vasco. Aquí el individualismo vale para arrancar, para ser emprendedor, pero a la hora de hacer cosas juntos cuesta mucho. Allí, en cambio, entienden cuándo hay que hacer algo en grupo, lo hacen”. Xavier López está casado y tiene dos hijos. Le gusta ir a la montaña y, ahora mismo, a buscar setas. Pero lo que más ocupa su tiempo es leer informes. “De todo, un montón. Toco todas las teclas”. Ahora asiste a clases en el IESE. “Es curioso. Tendrán su propio referente. Pero el mensaje avanzado de las escuelas de negocios es muy parecido al de las cooperativas”.



Terminal A prevé facturar 120 millones en el 2006

BARCELONA. (Redacción.) – Terminal A, compañía especializada en la venta de billetes de avión por internet, prevé facturar 120 millones de euros en el 2006, un 150% más que en el ejercicio anterior. Este crecimiento obedece tanto a la consolidación del sector de los viajes a través de la red, como a la evolución de la propia compañía, que ha ganado terreno a sus competidores en los últimos años.

Según datos de Terminal A, la empresa ha pasado de controlar un 9% de cuota de mercado en España en el 2004 a un 16% el año pasado y a cerca de un 20% en la actualidad. Georges Sans, director general de la empresa, asegura que Terminal A ya sólo está por detrás de Rumbo y eDreams. “Tenemos unos 400.000 usuarios registrados y una de las tasas de conversión de visitas en compras más altas del sector, ya que alrededor de un 3% de los que entran en la web adquieren un billete”, afirma Sans.

El directivo asegura que Terminal A, propiedad del empresario holandés Jacharles Backer Dirks, entró en beneficios en el 2005 y que espera incrementar significativamente sus ganancias en el presente ejercicio. La empresa cuenta con 40 empleados en Gavà, desde donde también se coordinan las actividades de la compañía en el exterior.

Terminal A asegura que ya tiene una cuota de mercado del 7% en Francia, el primer país extranjero al que ha dirigido sus redes en el exterior, y acaba de iniciar la comercialización de billetes de avión y otros productos de ocio en Portugal. “Se trata de un mercado relativamente pequeño, pero interesante para nosotros y sin grandes competidores”, afirma Sans.

En el mercado interno, la empresa se centrará ahora en fidelizar a sus clientes y aumentar el negocio con la venta de otros productos y servicios asociados a los viajes, como los hoteles y los coches de alquiler. Además, antes de fin de año lanzará un producto para las pymes.

Abogados
ESPECIALISTAS EN
RECIBRO
EXTRAJUDICIAL DE
IMPAGADOS PARA PYMES
Sin provisión de fondos
15 años de experiencia
Tl. 902-10-59-80

**FINANCIACIÓN
Y PRÉSTAMOS
PYMES**
Grupo financiero extranjero
concede créditos, mín. 400.000€
a empresas de cualquier sector
Tramitación inmediata hasta
6 millones de euros
Sr. Biete T. 93-415-36-15
fysbank.com

**COMPRAMOS
LOCALES
EN BARCELONA**
Con o sin inquilinos.
Atenderemos
todas las ofertas.
SIGLO XXI
FINCAS
93.301.77.77

**EJEMPLO
ESQUERRA**
En venta pisos con inquilinos en finca rehabilitada
(contratos indefinidos)
Tel. 629 80 91 13