

# En línea

## Simulador de costes para el transporte intermodal

La Asociación Española de Transporte Marítimo a Corta Distancia, en colaboración con Feteia –la Federación Española de Transitarios– ha presentado un simulador de coste de cadenas intermodales (accesible de forma provisional en <http://80.24.39.184/spimsimulador>) mediante el cual las empresas pueden calcular el coste de un porte utilizando el modo marítimo. Pensado para divulgar la oportunidad del transporte marítimo a corta distancia (Short Sea Shipping), implica ahorros en la mayoría de casos.

## Los economistas reconocen a Àngel Sáez y Javier Illa

Los V premios de reconocimiento del Col·legi d'Economistes de Catalunya recaerán en Àngel Sáez y Javier Illa. En el primer caso, se reconoce la trayectoria profesional de este economista en el seno del bufete de abogados Ros Petit, y su colaboración en el cambio generacional en el seno del bufete. En el caso de Javier Illa, el colegio reconoce su papel como director financiero del grupo NH Hoteles y por su labor como consejero delegado de Hoteles Hesperia, al colaborar en la internacionalización del sector hotelero catalán.

## La inmigración copa un 23% de los nuevos contratos

Las empresas catalanas formalizaron en el 2005 un total de 613.134 contratos a trabajadores inmigrantes, lo que supone el 23% de la contratación total en Catalunya, según la *Memoria socioeconómica y laboral* publicada por el Consejo de Trabajo Económico y Social (Ctesc). El organismo que preside Mercè Sala constata que del total de contratos a extranjeros, el 89,7% fueron temporales, porcentaje superior al del conjunto de trabajadores catalanes (87,2%), y es la contratación indefinida más acusada en la industria. La ma-

yor parte de los contratos a inmigrantes se concentró en los servicios (67%), seguido del ramo de la construcción (19%), la industria (7%) y la agricultura (7%), según el documento del Ctesc. El porcentaje de afiliación extranjera a la Seguridad Social en Catalunya en el 2005 fue del 10,28% de media anual, que en números absolutos corresponde a 329.609 inmigrantes. En los últimos siete años, la afiliación de inmigrantes se ha cuadruplicado. En el 2005, el 75% de los extranjeros estaba afiliado al régimen general y el 14% al de autónomos. La presencia más significativa de inmigrantes correspondió al régimen de trabajadores del hogar, donde el 70,5% de afiliados eran extranjeros.

## LOS NOMBRES Y LAS COSAS

JORDI, MARTA, GONZALO, ELENA Y GONZALO JR. COMELLA

# Dueños del buen vestir

MAR GALTÉS  
Barcelona

Jordi, Marta y Gonzalo son la cuarta generación al frente de una de las tiendas de más prestigio y solera de Barcelona. Con ellos están ya Elena y Gonzalo junior, dos de los nueve primos que forman la quinta generación. Los cinco se apellidan Comella, igual que el bisabuelo que fundó el negocio: era un empleado de banca que en 1870 dejó Vic para instalarse en Barcelona y que montó para su mujer una tienda de medias y mitones en la calle Conde del Asalto. La de los Comella es una historia de *botiguers* que se han reconvertido al ritmo de los tiempos. Desde hace medio siglo, su marca es sinónimo del vestir de la gente bien, y hoy se ha convertido en un grupo de moda con 16 puntos de venta (en Barcelona y aeropuertos) y una facturación de 25 millones.

“Vivimos un momento de lujo y ostentación, pero nosotros no queremos esta imagen en las tiendas” dice Marta. Jordi añade: “Nosotros somos espartanos. Pero nos gusta la clase, la distinción”. Ellos explican que su padre “fue un hombre rompedor y con muy buen gusto. Se parecía a Cary Grant. Y nosotros heredamos sus genes”. Evitan entremezclar opiniones y gustos personales, pero Gonzalo jr. se atreve y bromea: “En la familia no hay ningún Porsche. Me identifico más con un Aston Martin de los 60”.

Fue precisamente en esos años cuando Can Comella se convirtió en un lugar de peregrinaje, cuando a la tienda llegaba gente de todas partes en busca de unas marcas que nadie había traído antes a España. Eran los tiempos “de los primeros Levi's, de los jerséis de Shetland y las Sebago”. De esa época aún quedan formas de hacer en la casa: “¡Si escribiéramos unas memorias! Conocemos la vida de muchos clientes, sus gustos, incluso sus tallas. Aún quedan un centenar que nos encargan por teléfono la ropa que necesitan, y no fallamos casi nunca”. Los Comella se enorgullecen de tener un personal muy fiel. “Algunas dependientas llevan aquí 40 años. ¡Son las que saben; incluso eligen a la que consideran la señora más simpática de Barcelona!”.

Los clientes de la burguesía de toda la vida

continúan, pero se ha abierto paso un nuevo perfil de comprador. Por un lado, los turistas y por otro, “un nuevo barcelonés que viaja, sabe de arquitectura, de restaurantes y de moda, y que es muy exigente”. “No nos hemos querido encasillar. Todo el mundo se puede vestir aquí, el clásico y el más *fashion*”. Este “todo el mundo” significa quien pague 500 o 1.000 euros por un vestido o 300 por un tejanito... Co-

*Nuestras dependientas conocen los gustos, las tallas de los clientes, y eligen a la señora más simpática de Barcelona*



GUSI BÉJER

mella dio su último golpe de timón en el año 2000, con su apuesta por marcas en auge como Prada, Neil Barret, Cavalli, Marc Jacobs. Años atrás habían abierto la primera tienda Emporio Armani en Barcelona y las vanguardistas E4G. “La moda es ahora un movimiento fortísimo, cambia cada tres meses y tienes que correr. Nos obliga a viajar todo el día, y las *low cost* nos favorecen”. No van sólo a Milán, París, Londres o Nueva York. “La movida también está en los países nórdicos, en Amberes... Somos *coolhunters*. Hay que saber la marca que toca en cada momento o te quedas fuera de la rueda. Ahora toca el refinamiento”.

El primer cambio de rumbo al negocio inicial lo dio el abuelo de Jordi, Marta y Gonzalo, el hijo del fundador. Cuentan que la bisabuela era una mujer de armas tomar –“fuerte, grande, llevaba siempre todas las llaves encima”–. “Se lo pulió todo, le dejó las estanterías vacías, y le dijo a su hijo ‘a ver si te espabilas’”. Del hijo explican que era “un conquistador y un tarambana”, pero también un visionario que en los años 30 se fue a EE.UU. y trajo las primeras medias de seda y el concepto de traje de baño. La tienda se había trasladado a la calle Ample y “allí montó una fabriquitita donde hacía medias”. Sus dos hijos varones, Jordi y Gonzalo, se incorporaron en 1960: la tienda principal estaba en paseo de Gràcia y entonces abrieron la de Diagonal-Via Augusta. Pero Jordi falleció en 1964 y Gonzalo, soltero, incorporó a sus tres sobrinos al mando.

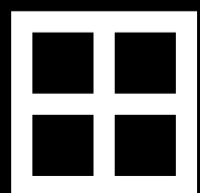
Los tres hermanos –Jordi (1944), Marta (1947) y Gonzalo (1948) Comella Vallescar– “son muy emprendedores, y *botiguers* que miran la *pela*. Se han dejado la piel en el negocio, le han dedicado la vida: llegando los primeros, marchándose los últimos, envolviendo paquetes en la campaña de Navidad...”, cuenta quien les conoce. Ellos aseguran que cada uno tiene su papel, pero que van todos a una: Jordi y su sobrino Gonzalo jr (1976) están en el equipo de las colecciones de hombre; Marta y Gonzalo, en las de mujer. Elena (1967), hija de Jordi, dejó su empresa de vestuario teatral para dedicarse a las tiendas de aeropuerto. “Trabajamos juntos y hacemos también vida de familia, pero prudentemente”. La dinastía ha entrado de lleno en la sexta generación –suman seis nietos y otro en camino– y la continuidad del nombre está asegurada: el Gonzalo Comella más pequeño de la familia ya tiene cuatro años.●

## Newland: “No hay margen para especular en el inmobiliario”

BARCELONA. (Redacción.) – El mercado inmobiliario ha entrado en una fase de normalización, esto es, la adecuación de la oferta a una demanda que ha empezado a reducir el ritmo frenético de los últimos años. Y la corrección se está haciendo sin traumas, sin que vaya a estallar burbuja alguna. Éstas son, grosso modo, las conclusiones a las que han llegado los participantes en una mesa redonda sobre el sector inmobiliario organizada por la consultora Newland Property, de la que es fundador y cabeza visible Fernando Conde.

La mesa redonda reunió a Pedro Fontana (BBVA), Juan Rosell (Foment del Treball), Luis Conde (Seliger y Conde), Jordi Moix (Urban Land Institute y grupo Reyal) y Ricard Frigola (Institut Municipal d'Urbanisme de Barcelona). Del contenido de la discusión trasciende que las bases macroeconómicas –tipos de interés, empleo, retribuciones– permiten aventurar que no habrá pinchazo de la burbuja inmobiliaria, entre otras cosas porque el nuevo escenario es soportable para las familias y para garantizar una demanda más razonable. “Sencillamente, no ha habido burbuja, España ha crecido muy por encima del resto de economías europeas para acercarse a ellas. Eso ha sido todo. Ahora lo que queda es ajustar la oferta a una demanda que seguramente estará por debajo de esas 800.000 viviendas iniciadas en 2005”. “Lo que ya no queda –añade Conde– es margen para especular. Al menos en el modo en que se ha hecho hasta ahora.

Luis Conde creó Newland Property Consultants en el 2003. Procedía del grupo inmobiliario Ferran. En los últimos años se ha especializado en actividades de *family office* para grandes patrimonios. “Mi tarea, básicamente, es hacer trajes a medida para mis clientes, ya sea por razones fiscales o de oportunidad de negocio”. Conde tiene previsto celebrar este tipo de mesas redondas cada tres o cuatro meses.●



# Euro Habitat

Grup Lux Habitat

C/ Marià Cubí, 124. Pàrquing Clients.

## Compren Edificis

Solucionem la Venda del seu Edifici  
Acceptem Permutes  
Màxima Discreció

Barcelona i Madrid  
Edificis d'Habitatges i Solars.

# 93 201 66 88