

En línea

► Gestión telemática para los impuestos autonómicos

La Conselleria d'Economia i Finances de la Generalitat y el Col·legi de Gestors Administratius de Catalunya han firmado un convenio por el que este colectivo queda autorizado a gestionar impuestos autonómicos en nombre de sus clientes y representados por vía telemática. La Generalitat avanza de ese modo en su objetivo de implantar el uso de estas nuevas tecnologías en el ámbito tributario propio para facilitar a los contribuyentes el cumplimiento de sus obligaciones y racionalizar el ciclo impositivo. - Redacción

► La central de compras Juguetos se incorpora a Anceco

Juguetos, central de compras y servicios del sector juguetero creada en Villena en la década de los setenta, se ha incorporado a la Asociación Nacional de Centrales de Compras y Servicios (Anceco). Con ella, ya son tres las centrales del sector juguetero integradas en esta asociación que agrupa al 80% de la facturación global de las 400 centrales de compras y servicios registradas en el Estado. Anceco tiene su sede en Terrassa y fue creada en 1998 para articular el disperso mercado de las centrales de compra en España.

► Centenario de Carrocerías Ayats en Arbúcies

Carrocerías Ayats, uno de los primeros grupos carroceros del país y con sede en Arbúcies (Girona), ha editado un libro que conmemora el centenario de la empresa. El libro dedica especial atención a la figura de Joaquim Ayats, hijo del fundador, que dimensionó el negocio hasta su nivel actual y cuya trayectoria fue reconocida por sucesivos concursos nacionales de carroceros. Tras su muerte, en 1989, una serie de divergencias entre accionistas llevaron a la familia Vilà a hacerse con el control de la compañía. - E. Casals

► Séneor prepara su expansión en toda España

Séneor Abogados y Economistas, creada en el 2004 a partir de la iniciativa de un grupo de profesionales vinculados a Coopers & Lybrand, materializará este año su expansión en España mediante la ampliación de su presencia en Vitoria, San Sebastián, Castellón, Girona y Madrid. Está especializada en fiscal, mercantil y jurídico empresarial y prevé cerrar el 2005 con una facturación de 4 millones de euros. Séneor está presente en Barcelona, con los bufetes Addiens Asesores y Pazos-Belart, y en Lleida, con la Assessoria Rosich.

LOS NOMBRES Y LAS COSAS

FERNANDO CONDE, CONSULTOR INMOBILIARIO

Gestor de los inmuebles ajenos

LALO AGUSTINA
Barcelona

Un reciente estudio de la multinacional PriceWaterhouseCoopers asegura que el mercado inmobiliario europeo será el destinatario de una inversión de 3,9 billones de euros en los próximos dos años. Con cifras tan mareantes no es de extrañar que los profesionales del sector, que ya eran felices por tantos años de bonanza, se froten las manos. Fernando Conde, fundador de Newland Property Consultants, afirma que "el mercado es sólido, las inversiones que se hagan ahora se van a recuperar, aunque es cierto que cada vez será más difícil comprar; ante estas perspectivas, la rentabilidad media por operación puede disminuir, por lo que hay que ir bien asesorado".

Este último consejo supone toda una declaración de intenciones de lo que hoy es, para Conde, su actividad principal: el asesoramiento a los inversores, sean familias o empresas y fondos, en materia de inversiones en el sector inmobiliario. Con 41 años recién cumplidos -justo ayer sopló las velas-, este ejecutivo, aho-

Asesora a familias y fondos en el rendimiento de su cartera inmobiliaria y participa en alguna gran operación

ra metido a empresario y con aspecto de señorito inglés, tiene las ideas tan firmes como la gomina que siempre le mantiene impecablemente peinado. Cuando era un joven estudiante de Económicas, ayudó a su hermano Luis en los primeros pasos de una empresa de cazatalentos, que acababa de poner en marcha. Ordenando las ofertas que llegaban a la firma, se dio cuenta de que a los candidatos se les exigía un título superior y experiencia comercial.

Tomó buena nota, pero no para realizar su currículum -dice que nunca lo ha necesitado-, sino para pedir trabajo a Ferran Granell, fundador y presidente de lo que hoy es Grupo Ferran, que le dio la alternativa. "Tras unos meses de labor comercial, acabé la carrera y vi que no tenía sitio en la empresa, pero Ferran me in-

vitó a buscar una ciudad en la que abrir una oficina y yo me lancé a Valencia", recuerda Conde. Cinco años después, regresó de la capital del Túrria y se convirtió en accionista minoritario de Ferran y en su nuevo consejero delegado.

En quince años, Conde se convirtió en un experto del sector, gracias a su participación en operaciones, como la adquisición del hotel Arts o la venta de la sede de Deutsche Bank en

Barcelona. Pero no todo fueron éxitos. La expansión internacional del grupo, que proyectó abrir seis filiales en el exterior y que incluso realizó una promoción de 300 viviendas en México, se saldó con escasa fortuna. "Pese al relativo fracaso, fue una experiencia positiva, porque aprendimos la lección que recoge la sabiduría popular: zapatero a tus zapatos".

Conde inició una nueva aventura empresarial hace año y medio con la creación de su propia compañía. Agradece a Granell, su antiguo socio, todo lo que le enseñó, y se dedica a lo que sabe hacer, aunque ahora es más selectivo.

"En consultoría, realizo auditorías de los patrimonios inmobiliarios de mis clientes y les aconsejo cómo gestionar su cartera, les ayudo a diversificar riesgos y a reinvertir". Newland dirige este servicio a grandes fondos y media docena de familias pudientes, a los que ofrece, según dice, "experiencia, confianza, confidencialidad, servicio personalizado y honorarios razonables".

La segunda actividad de la empresa es la intermediación en compraventas de cierta entidad. El año pasado, Newland participó en cinco, que significaron un desembolso de 140 millones de euros. El consultor, coleccionista de chapas de champán y consumidor de una pequeña ración de nueces al mediodía por prescripción médica, se contenta con tener diez o doce clientes y realizar cinco o seis operaciones al año.

"Cuando diseñé este proyecto, me obligué a que fuera compatible con mi aspiración de disfrutar más de mi familia", dice Conde. Casado y con tres hijos, le gusta salir a practicar el golf y el ski desde su casa de la Cerdanya. En los Pirineos o en su despacho de la Diagonal, está permanentemente conectado. "Siempre contesto todas las llamadas en el día".



GUSI BÉJER

La Generalitat define el futuro de tres empresas participadas

BARCELONA. (Efe.) - La Generalitat está reordenando su estrategia en las empresas agrupadas en la sociedad pública Eplicsa, que dependen del Departament de Treball i Indústria, en función de la situación de cada compañía. Esta reordenación se basa en salir del capital de la empresa peletera Adobinve, antigua Morapiel, consolidar nuevas inversiones en Comforsa y renovar su pacto con Inditex para mantenerse como socios de Fibracolor.

En las respuestas a una batería de preguntas del diputado de CiU Oriol Pujol en el Parlament, el conseller Josep Maria Rañé afirma que en el caso de Adobinve hay "un pacto de recompra que estipula la compraventa de la totalidad de las acciones suscritas por Eplicsa que finaliza en julio del 2005", y añade que la Generalitat "estudia la posibilidad de ejecutar este pacto". Adobinve está participada por el grupo peletero Colomer, que tiene el 66,6%, y por Eplicsa (33,4%).

Sobre Comforsa, en cambio, Rañé responde al diputado de CiU que "la Generalitat no se plantea ni la venta ni la modificación de su participación accionarial" en esta empresa, Eplicsa no le hará nuevas aportaciones de capital pero "se está tramitando un acuerdo de autorización con tal de avalar -desde Eplicsa y en caso de que sea necesaria nueva financiación bancaria- por importe de 1,15 millones de euros para llevar a cabo nuevas inversiones".

Hace algo más de un mes, el grupo Inditex (Zara) y la Generalitat llegaron a un nuevo acuerdo para que ésta continúe en el capital de Fibracolor, también a través de Eplicsa, prorrogando su pacto de colaboración en esta empresa. El acuerdo se ha prolongado sin poner una nueva fecha límite, a la espera de cómo evolucione la cuenta de resultados de Fibracolor -que ahora tiene pérdidas- y el propio sector textil y hasta que alguna de las dos partes quiera revisarlo.

Solvencia asegurada.

Compramos edificios. 93 200 85 87

Máximo respeto • Transparencia



EURO HABITAT
Grupo Lux Habitat



LUX HABITAT

Calle Ferran

Plaza Sant Jaume