

Expofincas entra en México y Chile a través de franquicias

INMOBILIARIO/ El grupo lanza al mercado dos nuevas empresas de gestión de activos y de formación para profesionales del sector. En 2010 creció un 23%.

Marisa Anglés. Barcelona

Expofincas crecerá en Latinoamérica. El presidente del grupo, José Antonio Galdeano, ha cedido los derechos de explotación de las marcas Expofinques y Exes a un máster franquicia en México y a otro en Chile. Expofinques es la marca que utiliza el grupo para sus agencias inmobiliarias tradicionales de intermediación de viviendas y la enseña más extendida del grupo. Exes es un nuevo concepto que la compañía lanzó al mercado el año pasado y que ofrece a los franquiciados el *software* necesario para que puedan trabajar desde su domicilio y vender inmuebles a través de Internet. Se trata de la primera incursión fuera de la Península Ibérica de la compañía y se prevé que el primer año se abran veinte agencias en cada país.

Según Galdeano, "Latinoamérica es un mercado natural para la compañía, México y Chile son países estables a nivel socioeconómico y tienen una clase media con un elevado potencial de consumo".

El grupo Expofincas fue una de las primeras empresas españolas del sector en presentar concurso de acreedores (en abril de 2008) y también de las primeras en renegociar su deuda bancaria y salir del concurso (en junio de 2009). La empresa firmó un convenio de adhesión con el 95% de sus acreedores con una quita del 50%. El resto, deberá pagarlo a cinco años.



José Antonio Galdeano, presidente de Expofincas. /Elena Ramón.

La cartera de 2.000 pisos de Expofincas tiene un apalancamiento del 60%

En 2009, Expofincas abandonó los números rojos y cerró el ejercicio con un beneficio neto de un millón de euros y un volumen de negocio de 160 millones, por la venta de 470 pisos.

Resultados

Galdeano anuncia ahora las cifras de 2010: "ha sido un buen año", dice. Expofincas creció un 15% y cerró 1.100 operaciones, lo que supuso un volumen de negocio de 200

millones de euros.

Durante el año pasado, el grupo incorporó a su plantilla a cien personas y abrió cinco agencias nuevas, entre propias y franquicias. La compañía emplea actualmente a 400 personas, a las que se suman 200 de las franquicias.

El presidente de Expofincas prevé alcanzar las 1.500 operaciones en 2011 y un volumen de ventas de más de 250 millones de euros. El grupo quiere continuar creciendo durante este año en España, con establecimientos propios en Madrid y a través de franquicias en el resto del país. En total quiere abrir este año unas quince agencias.

Expofincas planea ahora abrir a terceros dos empresas

Expofincas cerró 1.100 operaciones en 2010 y obtuvo un volumen de negocio de 200 millones

propias que hasta ahora sólo ofrecían servicios al grupo. Se trata de Propertia, su sociedad de gestión de inmuebles, y de IEG, empresa de formación para directivos y agentes inmobiliarios.

Propertia se encargaba hasta ahora de la cartera inmobiliaria de Expofincas, que integra unos 10.000 activos, un 20% de propiedad. Ahora, prevé ofrecer sus servicios a *family office*, entidades financieras y promotores.

IEG imparte formación a trabajadores del grupo Expofincas y a partir de ahora, también a otras empresas públicas y privadas.

Endeudamiento

Además del negocio de intermediación de pisos, Expofincas tiene una cartera de 2.000 pisos propios con un apalancamiento medio del 60%, según Galdeano. El valor medio de los inmuebles es de 225.000 euros, por lo que las existencias totales suman 450 millones de euros.

El presidente de Expofincas explica que los inmuebles que tienen un menor apalancamiento están a la venta, "una vía más de capitalización para la compañía", mientras que el resto están en alquiler.



Eulalia Alomar, directora financiera del grupo sanitario. / Elena Ramón

Creu Blanca amplía sus instalaciones de diagnóstico

INVERSIÓN DE TRES MILLONES DE EUROS

C.Fontgivell. Barcelona

El grupo hospitalario Creu Blanca, especializado en servicios de diagnóstico, ha iniciado las obras para ampliar sus instalaciones de referencia, ubicadas en la Avinguda Reina Elisenda de Barcelona. El doctor Gaspar Alomar fundó Creu Blanca en los años 50 y abrió la primera consulta en el número 40 de la calle Pelai de Barcelona en 1955, en un edificio en el que hoy ocupa tres plantas.

La gestión financiera de la empresa está ahora en manos de su hija, Eulalia Alomar, y Creu Blanca integra una red de cinco centros de diagnóstico y una oficina en Zaragoza, con una cifra de negocio de 21 millones de euros.

La compañía tiene previsto invertir hasta tres millones de euros en la puesta al día de sus instalaciones este año. Según Alomar, "entre el 10% y el 15% de la cifra de negocio se destina a la inversión en actualización de la tecnología". Creu Blanca quiere ampliar su centro con 22 nuevos boxes hospitalarios y una decena de consultorios. Actualmente, cuenta con 180 consultorios repartidos entre todos los centros del grupo. "La clínica no está acabada, aún tenemos margen para ampliar nuestras instalaciones", advierte Alomar.

Red de centros

Creu Blanca inauguró su clínica de Pedralbes en 1998. Además, cuenta con centros propios en la calle Còrsega y en Josep Tarradellas. En Sant Joan Despí (Baix Llobregat) tiene un centro especializado en resonancias magnéticas y, desde 1995, se encarga de gestionar el departamento de diagnóstico por la imagen de

la Clínica del Remei. Por estas instalaciones pasan mil pacientes cada día con una plantilla de 400 médicos, auxiliares y personal administrativo. "Queremos seguir creciendo, y no descartamos ampliar nuestra presencia más allá de Barcelona y Zaragoza, pero somos una empresa 100% familiar y queremos hacerlo con nuestros recursos", explica Eulalia Alomar, quien descarta recurrir al capital riesgo en busca de financiación. La tercera generación ya ha empezado a incorporarse a la gestión del día a día de la compañía.

Medicina del deporte

Creu Blanca se ha especializado en pruebas de diagnóstico para deportistas. Entre sus clientes se encuentran el FC Barcelona y el RCD Espanyol, así como federaciones catalanas de baloncesto y balonmano. "Además del diagnóstico de lesiones y las revisiones anuales, estamos apostando con fuerza por el diagnóstico precoz de problemas cardíacos", señala Eulalia Alomar, directora financiera de Creu Blanca. La red de clínicas cuenta con una plantilla de 15 cardiólogos especializados en el diagnóstico por la imagen de este tipo de patologías. Según Alomar "se están realizando avances tecnológicos en el ámbito del riesgo de muerte súbita, y el diagnóstico permite identificar el riesgo de que los deportistas puedan sufrir arritmias", señala la directiva de la compañía catalana.

Raventós i Blanc incrementa en un 40% las exportaciones de cava en el último año

LA BODEGA QUIERE QUE LA MITAD DE SUS VENTAS PROCEDAN DEL EXTERIOR EN DOS AÑOS

S. Saborit. Barcelona

Raventós i Blanc ha encontrado en el exterior la mejor vía para contrarrestar la atonía del mercado español del cava. La compañía de Sant Sadurní d'Anoia (Alt Penedès) incrementó en un 40% sus exportaciones en el último ejercicio fiscal, cerrado el pasado 30 de junio. Gracias a este tirón, las ventas internacionales ya aportan el 30% de los ingresos de la firma, presidida por Manuel Raventós Negra.

Según fuentes de la compañía, el estirón internacional ha permitido en solo un año incrementar del 16% al 30% el

peso de las exportaciones. El objetivo de Raventós i Blanc es mantener esta tendencia, con el reto de que, en dos años, el 50% de las ventas procedan del mercado exterior. Las ventas internacionales se reparten entre tres áreas esenciales: Estados Unidos y Canadá; Japón y Europa, con un especial énfasis en Suiza, Holanda, Dinamarca y países nórdicos. "Nuestros cavas funcionan especialmente bien en mercados maduros y donde hay consumo de champán", señala la empresa, que centra sus exportaciones en cava reserva que vende por

encima de los diez euros.

La firma facturó 5,2 millones de euros en el último ejercicio, lo que supuso un incremento del 10%. Frente al alza exterior del 40%, en el mercado nacional el crecimiento se limitó al 3%. Raventós i Blanc comercializa alrededor de 700.000 botellas al año, entre vino y cava.

En la primera mitad de su

Sus principales clientes son EEUU, Japón, Suiza, Holanda, Dinamarca y países nórdicos

ejercicio actual, entre julio y diciembre de 2010, la empresa ha mantenido un ritmo exportador del 31%, con un crecimiento global -contando la evolución en España- del 4%.

Historia

La bodega fue fundada en 1986 por Manuel Raventós y por su padre, Josep Maria Raventós i Blanc, que decidieron vender las acciones de la familia en el grupo Codorníu e iniciar una nueva trayectoria en solitario en los viñedos que rodean el histórico edificio modernista de los Raventós en Sant Sadurní.