

COMPRA 4 EDIFICIOS/ UNO DE LOS 'FAMILY OFFICES' MÁS ACTIVOS EN LA COMPRA DE INMUEBLES CORRESPONDE A LA FAMILIA DEL GRUPO QUESERO.

## El negocio inmobiliario de los García Baquero

ANÁLISIS por R. Ruiz

En apenas tres meses, la familia García Baquero ha invertido 129 millones de euros en la compra de inmuebles, a través de fondos inmobiliarios. La compañía, cuya principal actividad nada tiene que ver con el negocio inmobiliario, ha formalizado la compra, desde finales de marzo, de cuatro inmuebles situados en los mejores emplazamientos de Madrid, Barcelona y Sevilla.

La primera de estas adquisiciones se produjo a finales de marzo, cuando García Baquero compró a Metrovacesa el 56,8% de un inmueble, situado en el número 251 del Paseo de la Castellana (Madrid). La venta se cerró por 36 millones de euros.

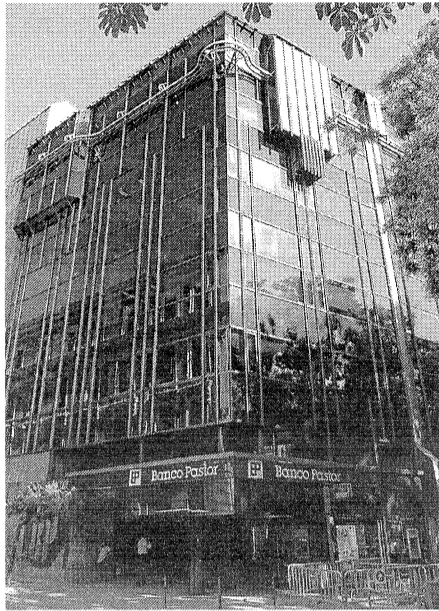
La operación de más envergadura fue la llevada a cabo con el banco Pastor. La entidad financiera, siguiendo la estela de otras grandes entidades del sector, vendió dos de sus sedes corporativas, situadas en Madrid y Barcelona, utilizando la fórmula de la venta y posterior alquiler (*sale & leaseback*). La transacción se cerró a principios de junio, según fuentes del sector, por 75 millones de euros, algo por encima de las estimaciones iniciales.

### Última operación

La última de las compras conocidas se produjo la semana pasada, cuando la sociedad de la familia García Baquero compró un inmueble ubicado en una de las zonas más céntricas de Sevilla. Tal y como informó EXPANSIÓN, el inmueble, de 3.500 metros cuadrados, fue comprado a un grupo empresarial vinculado a la industria cementera y la construcción -dueño de varias sociedades como Intermonte Investments y Ceminter-, por 18 millones de euros.

Todas las operaciones se han llevado a cabo con inmuebles ya arrendados, lo que le genera a García Baquero unos ingresos fijos durante los meses.

La familia García Baquero creó el 26 de di-



Sede de Banco Pastor, en Madrid. / Rafa Martín

ciembre de 2007 Coblilac, un fondo inmobiliario cuya actividad principal reside en servicios de compraventa, contratación de valores mobiliarios. Su presidente es Hersilio García Baquero, desde el 7 de marzo de 2008. Desde el pasado 24 de junio, además de presidente es también consejero delegado. En la actualidad, el capital social del fondo ascendería a unos 241 millones de euros.

Este no es el único negocio inmobiliario de los García Baquero. El presidente y cofundador del grupo quesero, Hersilio García Baquero, es administrador de una pequeña promotora llamada Ladae, ubicada, al igual que sus fábricas, en la localidad de Alcázar de San Juan (Ciudad Real).

El grupo García Baquero, con unas ventas de 170 millones de euros al año, tiene repartido su actividad en seis sociedades: Lácteos García Baquero, Lácteos Manchegos, Pok Quersera Palentino, GB Congeneración, Lacto Ancora e Igarve -dedicada a la producción de jamones-.

## Una inversión rentable para las pymes

OPINIÓN

Carlos Mata

La segunda mayor partida de costes en las empresas, tras la de los empleados, suele ser la remesa dedicada a oficinas y espacios laborales. Cada puesto de trabajo, sólo en espacio, tiene un coste medio por año de unos 8.000 euros, según la firma especializada 3G Office. Por ello, cualquier mejora que se adopte en torno a la optimización de este apartado tendrá un impacto directo y positivo en la cuenta de resultados. En un momento en que los costes son constantemente analizados y revisados para reducirlos en lo posible y sin dañar, como es lógico, la capacidad productiva, se pueden plantear tres claras opciones en la optimización de los espacios de trabajo.

Una primera sería el incremento del número de teletrabajadores de la compañía, reduciendo así la necesidad de superficie de oficina. Esta modalidad de trabajo, que sólo afecta al 2% del personal total de las empresas españolas, según un estudio de Telefónica, resulta difícil dadas la idiosincrasia y cultura empresarial imperantes en el país y las características del mercado nacional. Sin embargo, esta opción es rápida, tiene un coste muy reducido para su implantación y es extensible a muchas de las áreas de actividad en las empresas de servicios.

Otra posibilidad sería abordar un proceso de rediseño y flexibilización de los espacios ya disponibles en la propia compañía. Las firmas especializadas en estos procesos apuntan que la utilización de un modelo de oficina flexible puede suponer una reducción del 50% en la dimensión de la oficina y del 30% en los costes de explotación. El concepto de oficina flexible se basa en la movilidad y la introducción de la "no territorialidad", entendiéndose por flexible que el espacio disponible es siempre el adecuado para las necesidades cambiantes de empleados y empresas.

En este caso, hay que tener en cuenta que, en España, más del 90% de las empresas cuentan con entre 1 y 9 asalariados y el 99% son pymes con entre 1 y 249; por tanto, alrededor de un 8% o 9% serían candidatas a alcanzar, en general, las reducciones o mejoras antes mencionadas.

Por último, la externalización o *outsourcing* de espacios de trabajo a través de su ubicación en centros de negocios puede suponer un ahorro de hasta el 90% en la inversión inicial en el establecimiento de una oficina y alrededor del 66% en los gastos fijos mensuales, dependiendo de los casos. Los centros de negocios permiten a las empresas una gran flexibilidad y capacidad de adaptación según su evolución en cuanto se refiere a sus requerimientos de espacio y servicios.

Estos últimos, normalmente, cubren todas las necesidades de cualquier empresa y evitan el coste administrativo y de gestión que conlleva el buscar proveedores, así como su contratación y control. Además, el coste del equipamiento de oficina, tecnológico y de salas de reunión, por ejemplo, no requiere de desembolso inicial y se produce sólo cuando se usa.

En el caso de empresas que están en expansión y necesitan abrir oficinas en nuevos mercados, los centros de negocio ofrecen la llamada "oficina virtual", un servicio que incluye domiciliación social y fiscal, dirección postal donde recibir la correspondencia, contestación personalizada de llamadas, fax, archivo documental propio y así hasta cubrir cualquiera de las necesidades que se planteen en cada situación.

Seguramente estas son algunas de las razones por las que este sector de actividad lleva años con crecimientos de doble dígito y es una opción cada vez más frecuente para todo tipo de compañías, pymes y autónomos. Sólo en España, hay más 360 centros de negocios -un 4,5 por ciento de la oferta mundial- con más de cinco mil despachos y en las que desarrollan su actividad, o parte de ella, unas 20.000 empresas. El conjunto del sector, según la Asociación Española de Centros de Negocios (ACN), factura alrededor de 65 millones de euros.

Dado que la optimización de costes es actualmente una prioridad, y dentro de la amplia oferta de centros de negocios existente en nuestro país, el reto consiste en elegir la opción que más se ajuste a las necesidades de servicio, espacio y distribución, emplazamiento, relación calidad-precio y coste por uso, sin olvidar que las oficinas de una compañía son, en muchas ocasiones, su mejor tarjeta de presentación.

Presidente de Negocenter y de ACN

### SOBRE EL TERRENO

#### CAÍDA DEL MERCADO INDUSTRIAL EUROPEO

La absorción anual en Europa de superficie industrial caerá un 35% durante 2009. Así lo asegura la consultora inmobiliaria Savills en su último informe, que destaca la visión de un entorno

económico desfavorable como uno de los problemas del negocio industrial en España. En este sentido, se prevé que las rentabilidades continúen al alza e, incluso, en localizaciones secundarias o con contratos cortos podría alcanzar los dos dígitos.

#### GENERALI LOGRA ALQUILAR SERRANO 1

La compañía de seguros ha finalizado la comercialización de un inmueble, en Serrano 1 (Madrid). Con una superficie de 4.500 m<sup>2</sup>, los dos últimos contratos han sido firmados por MDF Achivers y Clave2.

#### ASESORAMIENTO DE GERENS HILL

Caja Badajoz ha contratado a Gerens Hill la realización de la dirección integrada de proyecto de cuatro edificios que la entidad está construyendo en Extremadura.

#### ACUERDO ESTRATÉGICO DE CARLYLE

La firma internacional ha cerrado un acuerdo con Crimson Investment Management para crear una 'joint venture' con el objetivo de incrementar su presencia en la Península Ibérica.

#### GROSVENOR VENDE ACTIVOS EN FRANCIA

El grupo ha vendido una cartera de tres locales comerciales en Francia, a Ciloger, la gestora de los fondos de inversión OPC y SCPI. La venta se ha cerrado por 18,3 millones de euros.

NAVES INDUSTRIALES MADRID, BARCELONA, VALENCIA  
ALQUILER Y LLAVE EN MANO

91 490 22 00 / 50

 **NEINVER**  
www.neinver.com