



Expansión

© Unidad Editorial, Información Económica SLU, Madrid 2010. Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser -ni en todo ni en parte- reproducida, distribuida, comunicada públicamente ni utilizada o registrada a través de ningún tipo de soporte o mecanismo, ni modificada o almacenada sin la previa autorización escrita de la sociedad editora. Conforme a lo dispuesto en el artículo 32 de la Ley de Propiedad Intelectual, "queda expresamente prohibida la reproducción de los contenidos de esta publicación con fines comerciales a través de recopilaciones de artículos periodísticos".

Eduardo
Martínez Abascal



Mejorar la competitividad (I)

Argentina, verano de 2001, justo antes del corralito. Un peso valía un dólar y 1,1 euros. Los precios en Buenos Aires eran similares a los de Nueva York. Los productos argentinos, ya fuera una comida o un par de zapatos, resultaban carísimos para un europeo.

Suena extraño que si la renta per cápita de Argentina era casi siete veces menor que la de USA, y casi cuatro veces menor que la de España, los precios allá fueran igual de caros que en USA y mucho más caros que en España. Pero es lo que ocurría. Al final la realidad se impone y el peso argentino se devaluó a un tercio de su valor anterior. Moraleja, lo que suena raro, y suena raro para muchos, es que es raro. No puede ser que un país más pobre tenga, en promedio, precios más caros que un país rico.

España 2007 y 2008. Una casa en Barcelona o Madrid es más cara que en Munich. Suena raro, pues Munich es la ciudad más rica de Baviera, que es la región más rica de Alemania, que a su vez es el país más rico de Europa. Un café en París, cuesta caro, pero asequible para un español. La renta per cápita en España es más o menos un 30% inferior a la de Alemania o Francia. Por tanto los precios en España deberían ser, más o menos, un 30% inferiores a los de estos países. Y sin embargo la percepción es que no es así. Porque si esto ocurre, tenemos un problema, pues nuestros productos son caros y no se venderán fuera. En lenguaje técnico no somos competitivos.

No hay (casi) nada nuevo bajo el sol. Lo que ocurre ahora, ya nos pasó en la crisis del 93. Hasta el 91 y con un dólar a 90 pesetas (es decir, el euro a 1,84 dólares), los españoles íbamos de ricos por la vida. Fueron los años en que surgió el "give me two" de los españoles comprando en Nueva York. Todo nos parecía barato. Pero ¿era lógico que un español en Nueva York, fuera de rico por la vida? Ya se ve que no. Al final la realidad se impuso, la peseta se devaluó 3 veces y pasó de 1\$ = 90 pts a 1\$ = 150 pts (equivalente a un euro = 1,1\$). Con esta devaluación, los españoles dejamos de comprar fuera (ya no éramos ricos) y empezamos a exportar, porque nuestros productos ya sí eran baratos. Y así nos recuperamos. El problema, ahora es que no podemos devaluar. Por ello tendremos que aprender a bajar nuestros costes para volver a ser competitivos.

Profesor del IESE

renfe viajes.com
Sea cual sea tu viaje.

HOTELES - VACACIONES - COCHES DE ALQUILER
ENTRADAS - PRECIO MÍNIMO GARANTIZADO

EL TIEMPO

MÁXIMA	MÍNIMA
35	15
Sevilla	Mallorca

ESPAÑA

Ciudad	Máx.	Min.	Condiciones	Ciudad	Máx.	Min.	Condiciones
A Coruña	24	17	Nuboso	Sevilla	35	21	Nuboso
Barcelona	28	22	Nuboso	Tenerife	26	20	Nuboso
Bilbao	26	17	Nuboso	Toledo	32	18	Nuboso
Madrid	29	19	Nuboso	Valencia	29	20	Nuboso
Málaga	27	19	Nuboso	Valladolid	31	15	Nuboso
P. Mallorca	30	15	Nuboso	Zaragoza	35	18	Nuboso

EUROPA

Ciudad	Máx.	Min.	Condiciones	Ciudad	Máx.	Min.	Condiciones
Ámsterdam	26	13	Despejado	Londres	27	16	Lluvioso
Berlín	30	15	Despejado	Moscú	26	15	Despejado
Bruselas	28	16	Despejado	Praga	28	12	Despejado
Estocolmo	27	14	Despejado	Roma	32	17	Despejado
Ginebra	26	17	Lluvioso	Viena	27	17	Nuboso
Lisboa	30	17	Despejado	Zurich	27	17	Lluvioso

MUNDO

Ciudad	Máx.	Min.	Condiciones
Buenos Aires	15	6	Nuboso
México	23	13	Lluvioso
Miami	31	28	Nuboso
Nueva York	32	24	Nuboso
Rabat	28	17	Despejado
Tokio	30	25	Nuboso

LA FAMILIA VALENCIANA DE ANDRÉS HA COMPRADO LA PLANTA BAJA Y EL SÓTANO DEL NÚMERO 1 DEL PASEO DE GRACIA DE BARCELONA POR 53 MILLONES, CON LA INTENCIÓN DE REHABILITAR, ALQUILAR Y VENDER.

Banesto y Ballester venden su esquina de Plaza Cataluña

Marisa Anglés. Barcelona

Ballester y Banesto han vendido por 53 millones de euros uno de los locales comerciales mejor ubicados de Barcelona: la esquina del Paseo de Gracia con Plaza Cataluña. El comprador, la familia valenciana De Andrés, se ha hecho con 2.500 metros cuadrados entre planta baja y sótano, más una opción de compra preferente sobre la primera planta. Su intención es encontrar un inquilino, rehabilitar el inmueble y ponerlo a la venta por un importe que tenga en cuenta la plusvalía de la rehabilitación. El nuevo propietario, asesorado por la consultora Ascana, ya está en negociaciones con tres grupos internacionales interesados en desembarcar en Barcelona.

El edificio, que acogió la sede catalana de Banesto, es un reflejo de la burbuja inmobiliaria. Banesto vendió el inmueble (sin la oficina bancaria a pie de calle) en 2003 por 62 millones de euros a un promotor local. En 2006 fue adquirido por noventa millones por el grupo JG, que lo vendió a su vez a Monteverde por más de cien millones. La inmobiliaria trasladó el activo a una sociedad conjunta con Ballester (Andybal), ya que su intención era promover de forma conjunta un edificio de pisos de lujo con piscina y aparcamiento.



Dimas de Andrés, frente al edificio de Plaza Cataluña. /Elena Ramón

**El nuevo propietario
negocia con tres
posibles inquilinos
internacionales con
la ayuda de Ascana**

Juntos iniciaron la rehabilitación del edificio, y llegaron a extraer las grandes cámaras acorazadas del sótano, lo que supuso un importante desembolso. La oficina bancaria de Banesto se trasladó a la calle Bergara, cercana a Plaza Cataluña, según un acuerdo con Andybal, que financiaba el alquiler de esta oficina mientras duraran las obras de conversión del resto del edificio en pisos de lujo.

Sin embargo, la crisis inmobiliaria y financiera paralizó el proyecto y Monteverde entró en proceso concursal. El edificio lleva siete años vacío y tiene una hipoteca con Bancaja y Banco de Valencia de 96 millones, lo que dificulta su venta. Ahora, Banesto ha accedido a vender su parte del edificio (428 metros cuadrados en la planta baja) y Andybal (controlada por Ballester en un 80%) ha vendido unos 2.000 metros cuadrados más, según Ascana.

Inquilinos

El nuevo propietario alquilará el local comercial a un solo inquilino. La planta baja, de unos 800 metros cuadrados de superficie, tiene casi seis metros de altura, por lo que podría acoger un atílico.

Son muchas las cadenas internacionales que han mostrado su interés por instalarse en el Paseo de Gracia. La norteamericana Apple fue una de las que pujó recientemente por el número 36 de este paseo, la antigua sede de Banco Sabadell, que finalmente compró y ocupará Mango. Las últimas operaciones de inversión inmobiliaria en Barcelona las han protagonizado *family offices* o empresas locales, como Mango, Werfen y la familia Bernat, ex propietarios de Chupa Chups.

Completamente actualizada

CADA ENTREGA INCLUYE
UN TOMO Y UN CD-ROM

Elaborada por:
CISS
grupo Wolters Kluwer
www.ciss.es/enciclopedia

DENOMINACIÓN
ESPAÑOL / INGLÉS
DE TODOS
LOS CONCEPTOS



MÁS DE 400 €
DE AHORRO

Y CADA SÁBADO, UNA NUEVA ENTREGA POR SÓLO 12,90 €

EL MUNDO.es

Expansión