

## EMPRESAS

**Explotación del AVE en Arabia y Brasil**

**RENFE** La compañía busca entrar en la explotación de servicios de transporte ferroviario de Alta Velocidad en Brasil y Arabia Saudí, países que actualmente construyen sus primeras líneas AVE. Renfe trata de posicionarse en estos países a través de consorcios con otros socios, según informa *Europa Press*.

**Los productos ecológicos crecen un 65% en el último ejercicio**

**ARTEOLIVA** La división de productos ecológicos de Arteoliva cerró 2009 con buenos resultados. Las ventas superaron los 310.000 euros, lo que supone un crecimiento del 65% en relación al ejercicio anterior. El 75% de la facturación provino del mercado español, el 24% de la Europa comunitaria y el 1%, restante, de países terceros. El producto ecológico más demandado es el gazpacho andaluz, que se comercializa en formato de litro y medio litro, ya que supone el 60% de las ventas de Bio ArteOliva. Con sede en Palma del Río, Arteoliva es la marca comercial de Compañía Alimentaria del Sur, especializada en la producción de aceite de oliva.

**Rodrigo Rato y Pedro Solbes, cara a cara en la próxima cita de ExpoManagement**

**HSM** Madrid acogerá los próximos 16 y 17 de junio la octava edición del congreso y exposición de gestión empresarial ExpoManagement, organizado HSM, empresa especializada en contenidos multimedia de *management*. En esta ocasión, el evento de dos días contará con la participación de expertos en la materia como Dave Ulrich y Michael Porter, y de ejecutivos como Jack Welch, ex consejero delegado de General Electric. También asistirán a ExpoManagement Rodrigo Rato, ex director gerente del FMI y actual presidente de Caja Madrid, y Pedro Solbes, ex vicepresidente segundo del Gobierno y ex ministro de Economía y Hacienda.

**Un 50% más de restaurantes**

**LA ALPARGATERÍA** La cadena pontenciará su expansión nacional a través del sistema de franquicia y aumentará su red de restaurantes italianos en un 50% este año. La cadena cuenta en la actualidad con 14 establecimientos en Madrid y prevé la apertura de entre 5 y 10 nuevos establecimientos.

## UNIDAD EDITORIAL CONFERENCIAS Y FORMACIÓN

# “El futuro inmobiliario está en manos de la banca”

**ENTREVISTA CARLOS MARTÍNEZ** Consejero delegado de Admentum/ Este experto apunta las distorsiones que el sistema financiero está generando en el mercado.

G. E. Madrid

La banca española se ha convertido en la mayor propietaria de inmuebles y ha generado una serie de conflictos que están distorsionando el mercado. “De forma indirecta, las entidades financieras tienen varias veces más de lo que las cifras oficiales indican. Muchos de esos activos están en los balances de promotoras zombies, algunas de ellas incluso participadas principalmente por cajas de ahorros, soportadas artificialmente a la espera de que el mercado haga real esos valores”, asegura Carlos Martínez, consejero delegado de Admentum, plataforma empresarial destinada a la prestación de servicios inmobiliarios.

**Futuro**

Martínez cree que el futuro del sector inmobiliario está en manos de la banca y apunta que hay un conflicto en marcha: que las financieras vendan pisos y sólo dan hipotecas para sus activos.

“La obligación lógica de la banca es defender sus intereses. Otra cosa es que esta defensa se está haciendo en negociaciones con el Banco de España y con el Ministerio de Hacienda, en vez de estar haciéndose con el mercado. Es decir, una vez más el problema es de las reglas del juego, no de quien trata de utilizarlas en beneficio de sus intereses”, opina.

Este *executive MBA* por el IESE y experto en Urbanismo y Desarrollos Inmobiliarios por el Instituto de Práctica Empresarial augura los dos factores que van a incidir en la evolución del mercado inmobiliario durante este año: “El primero es la subida del IVA a partir del 1 de julio, que aunque no sea una diferencia sustancial, va a animar a que entre comprador y vendedor



Carlos Martínez, consejero delegado de Admentum. / JMCadenas

**“Las financieras tienen varias veces más inmuebles de lo que las cifras oficiales indican”**

**“Es preciso que el precio se ajuste al valor, lo que obligará a ajustes adicionales del 30%”**

fuercen ponerse de acuerdo para evitar que el diferencial se lo lleve Hacienda. El segundo es el final de la desgravación en inversión en vivienda habitual a partir de ciertas rentas. Éste sí que es un factor que va a tener una influencia más intensa: en los dos últimos meses de este año, se acelerarán las compraventas”.

“Hacia principios de 2011, y tras unos primeros meses de parón por el efecto contrario, si las condiciones económicas no son negativas, la tendencia a la recuperación aparecerá nuevamente, ya con visos de quedarse con cierta estabilidad”, pronostica este experto. Sin embargo, Martínez de-

tecta dos problemas que no parece que vayan a diluirse pronto. “Precio y financiación. Es preciso que el precio se ajuste al valor, lo que obligará a ajustes adicionales del 30% en algunos casos, y prácticamente inexistentes en otros. Pero, en cualquiera de los casos, con la necesidad de que la financiación acompañe a estos precios. Este factor es más sensible: un precio no ajustado, pero bien financiado, hace posible una compraventa; un precio adecuado y sin financiación, difícilmente permitirá que la operación se produzca”, afirma.

¿Hay una solución para este conflicto? Martínez cree que sí. “Si se elevara la exigencia de provisiones por parte del Banco de España respecto a inmuebles terminados, llevaría a que el valor contable alcanzara antes el valor real del activo. Por lo tanto, la compraventa no generaría pérdidas inmediatas a las entidades financieras. Así se producirían compraventas que de otra manera quedarían aplazadas”, explica.

**Provisiones**

Este posible exigencia de provisiones lleva tiempo en la agenda del Banco de España. “Si esto se produjera, la regularización del mercado se aceleraría y la economía nacional se aprovecharía de ello. No creo que las entidades financieras lo vayan a permitir aunque a medio plazo lo agradecerían”, subraya el máximo ejecutivo de Admentum, plataforma de empresas coordinadas que reúne a más de 200 profesionales con experiencia en el sector inmobiliario.

**PRÓXIMA CONVOCATORIA**

**Activos Inmobiliarios de las Entidades Financieras.** Madrid, 23 de febrero de 2010



En la imagen, algunos graduados de la primera edición. / JMCadenas

## Formación para gestionar centros deportivos

**PROGRAMA DE DESARROLLO PROFESIONAL**

Expansión. Madrid

El deporte es un negocio cada vez más profesionalizado y competitivo que necesita trabajadores cualificados. Para alcanzar un mínimo de capacitación que asegure una gestión eficaz, los profesionales requieren una formación muy específica.

Así lo han demostrado recientemente los recién graduados en el *I Programa de Desarrollo Profesional en Gestión de Instalaciones Deportivas*, organizado por Unidad Editorial Conferencias y Formación con el patrocinio de Inder (Instituto Madrileño del deporte).

El programa expone las claves para dirigir, gestionar y explotar instalaciones deportivas; a través de

un temario eminentemente práctico impartido por profesionales de diferentes áreas.

Un amplio espectro de profesionales han recibido esta formación adicional. Entre ellos se encuentran emprendedores y gestores de instalaciones, así como José Miguel Criado, concejal de Deportes del Ayuntamiento de Torrejón o varios ex deportistas de élite que han decidido reci-

clarse y convertirse en administradores.

Entre los recién graduados se halla Francisco José Murcia, ex jugador de baloncesto que ocupó la posición de ala pivot en varios equipos de la ACB y la Selección Española. También figura Ernesto Pérez Lobo, judoka español que ganó la medalla de plata en los JJOO de Atlanta en 1996.

Los expertos que han impartido el programa apuntan que el deporte es un sector a prueba de incertidumbres económicas y las áreas de negocio relacionadas con él se han convertido en un valor seguro, asentado sobre la búsqueda de unos hábitos de vida cada vez más saludables y la extraordinaria repercusión mediática de las hazañas de los deportistas de élite.

**Perfil**

En este contexto, el mercado laboral demanda a profesionales con un perfil muy bien delimitado, especializados en el ámbito de la gestión de entidades deportivas pero desde la amplitud de miras que comporta una formación multidisciplinar, tanto desde los puntos de vista empresarial o jurídico, como los aspectos tecnológico y comunicativo.

\* El programa expone las claves para dirigir una instalación.