

LA EMPRESA DE BENIDORM ABRE EL NEGOCIO DE *RETAIL* A LOS SECTORES INMOBILIARIO Y DE ENERGÍA SOLAR FOTOVOLTAICA

Grupo Eurotabaco se renueva y apuesta por la diversificación bajo su nueva marca GET

Textos: M.D. Prats

Correo: mdolores.prats@economia3.info

Imágenes: Archivo 

GET afronta en este año 2009 su momento empresarial quizá más decisivo. La empresa de Benidorm está inmersa en un proceso de consolidación que comenzó esta primavera y que empezará a dar sus frutos en 2010. La sinergia entre energía y el sector inmobiliario es la nueva baza de GET para reforzar su modelo de negocio, que sigue teniendo al *retail* como actividad principal.

La llegada, hace cuatro años, de los nuevos consejeros delegados a la empresa, Ester y Luis Navarro Buciega (la segunda generación de la familia), empezó a perfilar la expansión del negocio. El pasado mes de mayo se presentó oficialmente la nueva marca del grupo, GET, y la imagen que lleva asociada.

La actividad inmobiliaria no es nueva para la empresa. La inversión patrimonial

en la compra de inmuebles que comenzó GET hace unos años, gracias al buen funcionamiento del área *retail*, ha derivado en "una evolución natural del negocio" y en la creación de la nueva área inmobiliaria.

A partir de ahí, las actividades evolucionaron hacia el sector de la energía, para el que la empresa eligió un nicho de mercado muy específico: el de la energía solar fotovoltaica sobre cubierta.

En seis meses desde el lanzamiento de la nueva área de negocio, GET explota ya un megavatio de potencia y ha comenzado el desarrollo de dos proyectos, que suman cinco megavatios, y tiene prevista para el futuro la instalación de otros siete megavatios.

Toda la instalación se realiza sobre cubierta, principalmente en polígonos industriales. En total, con los proyectos puestos en marcha y los que están proyectados de cara a los próximos años, GET pasará a gestionar en 2010 unos 50.000 metros cuadrados de cubierta solar fotovoltaica, con una inversión de 25 millones de euros.

La previsión de la empresa es que la potencia instalada llegue en el año 2012 a los 13 megavatios, "siempre que la legislación nos lo permita", precisa Luis Navarro, consejero delegado del Grupo.

Mientras que el sector de la energía termosolar vive momentos de incertidumbre, debido a los constantes cambios normativos, los productores de solar fo-

GET desarrollará este año dos proyectos de energía solar fotovoltaica que suman cinco megavatios y tiene proyectados otros siete megavatios, con una superficie de 50.000 metros cuadrados de cubierta



Ester y Luis Navarro Buciega

Dado el frenazo de la actividad inmobiliaria, GET ha pasado a invertir en cubiertas solares sobre las naves industriales, que más tarde serán vendidas

tovoltaica parecen tener el camino despejado. El pasado año se vieron perjudicadas las instalaciones en terreno rústico (huertos solares), lo que provocó que muchos de los grandes inversores del sector se marcharan del país.

"A nosotros nos ha venido bien este cambio porque nos movemos en un nicho de mercado más pequeño, de promociones de entre 0,02 y 2 megavatios, que son las que las grandes empresas no quieren", explica Luis Navarro.

El área de energía de GET está íntimamente relacionada con la actividad inmobiliaria. En este sentido, la empresa ha desarrollado un concepto innovador que aúna los dos sectores, siguiendo la experiencia en la implantación de naves industriales que ya tiene. Sin embargo, dado que el sector inmobiliario "está muy complicado" en estos momentos y la venta y alquiler de naves industriales "ha sufrido un frenazo importante",

LA ACTIVIDAD *RETAIL* SE CONTRAE, PERO SIGUE SIENDO LA BASE DEL NEGOCIO

En 1987, Teresa Buciega y Luis Navarro crearon un pequeño establecimiento de venta de tabaco en Benidorm. Era el comienzo de Grupo Eurotabaco, que tenía el *retail* como actividad principal. Hace siete años, se inauguró un segundo establecimiento y se incorporaron nuevos servicios y productos, como la venta de bebidas, regalos y prensa, una expansión que derivó también a una nueva actividad: el cambio de divisas, Eurochange, y les permitió abrir tres tiendas más.

Actualmente, el *retail* sigue siendo la base del negocio de GET, aunque la crisis económica ha afectado levemente este sector. Según explica la consejera delegada de la empresa,



Ester Navarro, la pérdida de turistas extranjeros en la Costa Blanca (un 95% de sus clientes son turistas y residentes británicos de la ciudad de Benidorm), junto a la devaluación de la libra, provocará que el cierre económico del ejercicio 2009 acabe con un 10% de bajada de ventas, respecto a los 65 millones de euros de facturación del año 2008. Una cifra, sin embargo, que prevén recuperar el próximo año con las mejoras en las instalaciones y los nuevos proyectos del área *retail*.

la compañía ha decidido darle una vuelta de tuerca al negocio y empezar por la construcción de las cubiertas solares, dejando la nave industrial preparada para su venta cuando el sector se reajuste.

GET comenzó primero instalando los paneles solares en las promociones terciarias que desarrollaban, pero en esta nueva fase "hemos rediseñado el modelo de negocio para ofrecer un producto ▶▶



La empresa espera que, en el plazo de diez años, la diversificación esté consolidada y las nuevas actividades representen el 50% del negocio

adaptado a las nuevas circunstancias de mercado, que combina las dos actividades perfectamente compatibles y complementarias: la energía solar y la promoción industrial", asegura el consejero delegado de la empresa, Luis Navarro.

GET ya cuenta con dos proyectos de la área de energía en marcha: el primer parque voltaico con estas características estará ubicado en la provincia de Castellón y contará con 30.000 metros cuadrados de cubierta. El siguiente se ubicará en Murcia, con otros 20.000 metros cuadrados de superficie.

"La venta de energía supone el negocio a corto plazo, y la nave en el medio y largo plazo", explica Luis Navarro.

Los fondos de inversión, los family office y las grandes familias patrimonialistas que buscan invertir en este tipo de activos son los principales clientes de este nuevo modelo de negocio de GET.

PATRIMONIO INMOBILIARIO

La apuesta por la producción de energías renovables ayudará a la empresa a reforzar el negocio inmobiliario, que desde un primer momento quiso apartarse del mercado tradicional de Benidorm, dirigido más a promociones residenciales.

GET eligió un nicho de mercado más reducido, el de naves y mininaves industriales, pensado para la pequeña y mediana empresa. Estas se reparten por toda la Comunitat Valenciana, Madrid y Murcia.

La actividad de la empresa se divide entre la gestión del patrimonio inmobiliario (compraventa y alquiler de naves industriales, oficinas, locales comerciales, viviendas y apartamentos turísticos) y la promoción, sobre todo de naves industriales.



La empresa gestiona más de 14.000 metros cuadrados de superficie industrial y comercial en alquiler.

Además, GET Inmobiliaria promoverá un complejo hotelero de cuatro estrellas superior sobre una parcela de 35.000 metros cuadrados y 20.000 de techo en el término municipal de Almoradí, que está en fase de desarrollo.

El proyecto se enmarca dentro de la urbanización del Sector Urbanístico El Saladar, que prevé, además del complejo hotelero, la promoción de un parque comercial y de ocio de 578.000 metros cuadrados.

El próximo año comenzará previsiblemente la urbanización de todo el sector: GET posee el 100% del complejo hotelero y el 25% del agente urbanizador, que es propietario del parque comercial que se proyecta en la zona.

El principal objetivo de Grupo Eurotabaco para este 2009 es consolidar la nueva marca, GET, y los proyectos de las diferentes áreas que se pondrán en funcionamiento este ejercicio.

Será el año que viene, en 2010, cuando "realmente dará fruto la diversificación de nuestras actividades", indica Esther Navarro, consejera delegada.

En diez años, el Grupo Eurotabaco pretende que las nuevas actividades que han iniciado este año representen ya el 50% del negocio.

San Vicente del Raspeig apuesta por el comercio

El Ayuntamiento de San Vicente del Raspeig organiza, a través de la Concejalía de Comercio, la XIII Muestra de Comercio, Industria y Artesanía, que tendrá lugar los días 13, 14 y 15 de noviembre en la avenida Vicente Savall.

El pasado año, el certamen recibió a más de ochenta mil personas, cifra que esperan superar en esta edición, y alcanzó el 100% de ocupación de superficie de exposición, que se situaba en torno a los 26.000 metros cuadrados.

La alcaldesa del municipio, Luisa Pastor, ha recordado que "se trata de un certamen con un amplio ámbito de influencia, que abarca más allá de Alicante y su comarca".

El certamen, que el pasado año alcanzó las ochenta mil visitas y el 100% de ocupación de la superficie expositora, será un escaparate de artículos de hogar y moda, entre otros

Los artículos que podrán exponerse en la muestra se dividen en las categorías de hogar, moda y complementos, limpieza, vehículos, metal, alimentación, libros y editoriales, piensos y accesorios para animales, servicios y artesanía, entre otros.

Para Luisa Pastor, "las cifras alcanzadas el pasado año en el certamen son un claro ejemplo de que la muestra se ha consolidado con el paso de los años y se ha constituido como uno de los mejores escaparates para que los comerciantes, industriales y artesanos de la localidad puedan promocionar sus productos en el ámbito provincial y con unos costes mínimos".

