

COMUNIDAD VALENCIANA

AZA crea un hotel en Colón 6 sin Onofre Miguel y Lladró

INMOBILIARIO/ El grupo de la familia Zamorano compra el 34% del proyecto a sus socios y negocia con cuatro operadores la gestión para abrir en 2013.

ACA. Valencia

El Grupo AZA, propiedad de la familia Zamorano y dueño del antiguo parking ubicado en el número 6 de la calle Colón de Valencia, ya ha deshojado la margarita sobre el uso que tendrá el nuevo edificio que se ubicará en ese solar. Aunque en principio se planteó como un edificio de oficinas y viviendas de lujo, finalmente el grupo ha preferido mantener su apuesta por activos patrimoniales y convertirá el edificio en un hotel.

Esta decisión también ha supuesto que Grupo AZA, que ya controlaba la mayoría del proyecto con el 66% de la propiedad, se convierta en el único socio y adquiera el resto del porcentaje, que se encontraba en manos de la sociedad Nuevo Campanar -formada por Onofre Miguel y Edisa, sociedad de la familia de Vicente Lladró-.

Según explicó Alfonso Zamorano, consejero delegado de grupo, el acuerdo se debe a la distinta visión de negocio de los accionistas. "Su actividad se centra más en construir y vender, por eso se planteó para viviendas de lujo, mientras que nosotros preferimos la gestión patrimonial", señala Zamorano. Y es que aunque el grupo familiar tiene como buque insignia a la firma Transportes Zamorano -la delegación de DHL en Valencia- también se ha especializado en la gestión de aparcamientos públicos y participa en la Galería Don Juan de Austria.

Complejo comercial

Ahora quiere dar un paso más con el que será su primer hotel en propiedad, incluido en un inmueble de siete plantas que también contará con una superficie comercial de 3.500 metros cuadrados y un parking subterráneo de 320 plazas. "El proyecto está valorado en total en 68 millones de euros", comenta Zamorano. Además, incluye la construcción de un colegio ubicado en la antigua parcela que se cederá al Ayuntamiento.

En principio el hotel contempla albergar 128 habita-

El proyecto, con un espacio comercial y un parking, está valorado en 68 millones de euros



Alfonso Zamorano Aguado, consejero delegado de Transportes Zamorano y del Grupo AZA.

ciones, aunque este punto dependerá también de quien sea el gestor del establecimiento. "Estamos negociando con cuatro operadores, aunque ha habido más que se han interesado", destaca el consejero delegado de AZA. La ubicación en pleno corazón comercial de la ciudad y a escasos metros de la estación de tren ha despertado el interés de todo tipo de grupos. De hecho, las opciones actuales van desde un hotel de *low cost* a uno de gama alta, aunque sin llegar al lujo extremo, con el que se podría reducir el número de habitaciones.

Pese a las malas experiencias recientes en la planta hotelera de la ciudad, con el cierre del Hilton y el Hesperia Parque Central, Zamorano considera que el interés demostrado por las cadenas, el factor diferenciador de su ubicación, su tamaño medio y "el contar con un parking en pleno centro" son garantías de éxito.

El grupo valenciano también ha avanzado en la negociación para financiar esta obra aunque aún no se ha cerrado. Zamorano estima que las obras pueden estar concluidas en 2013, aunque también plantea abrir el complejo en fases. En el caso de la superficie comercial la intención es alquilarla íntegramente a un único operador, aunque el grupo considera que debido al plazo de tiempo no hay prisas por cerrarlo.

Negocios variados

● Aunque el Grupo AZA tiene su origen en el negocio familiar de las carretas hace casi un siglo, las cuatro generaciones familiares no se han conformado con rodar.

● Transportes Zamorano heredó la actividad principal, aunque su funcionamiento hoy poco tiene que ver con la tracción animal inicial. Hoy emplea a 270 personas entre plantilla y autónomos.

● Hace unos años el grupo se unió a Ros Casares para crear una firma logística con un centro de 10.000 metros cuadrados en Almussafes. Desde el año pasado es 100% del grupo y ha desarrollado nuevas sinergias con la firma de transporte.

● Además de inmuebles y establecimientos hosteleros posee la firma de venta y repuestos marítimos Náutica AZA.

La categoría del establecimiento dependerá del operador con el que se firme

Además del proyecto de Colón, AZA posee otro espacio a escasa distancia, el solar del parking de Ruzafa, para el que también contempla crear una superficie comercial de 7.500 metros cuadrados. Aunque la empresa ya cuenta con una empresa interesada en ese espacio, su intención es avanzar primero en el proyecto de Colón 6 antes de comenzar este segundo desarrollo.

Y es que pese a que en el último año han sido habituales los rescates de concesiones públicas de aparcamientos por la falta de rentabilidad, Zamorano señala que la filial de gestión de parkings será una de sus pocas empresas que registra crecimiento en ventas este año. También reconoce que les han ofrecido varias instalaciones. "Una vez fui a ver uno y aparque junto a la puerta, eso indica que se han hecho muchos aparcamientos donde no había necesidad", añade.

El negocio tradicional

En cuanto a Transportes Zamorano, la empresa prevé facturar 30 millones de euros en 2010, una cifra similar a la de 2009. "Crecemos en kilos transportados pero no en euros", resume Alfonso Zamorano. La compañía ha aumentado sus servicios, como incluir la recogida diaria de correo a sus clientes en alianza con Deutsche Post. "Creo que en 2011 vamos a ver mejoras", asegura.

OPINIÓN

Carlos Salinas Adelantado

Hacia un sistema portuario polivalente

El pasado 7 de agosto se publicó en el BOE la Ley 33/2010 de Reforma de la Ley de Puertos. Aunque en apariencia parecía una ley muy técnica con una relevancia práctica relativa, lo cierto es que escondía en su interior cambios de gran calado. Por ello, ha provocado un animado debate entre los distintos operadores.

Y es que, aunque en apariencia las finalidades más importantes de la reforma eran potenciar la intermodalidad y el *short sea shipping*, flexibilizar el sistema tarifario y modificar el régimen de la estiba; en realidad, los grandes cambios introducidos han sido aumentar el control de solvencia y contable de Puertos del Estado sobre las autoridades portuarias y sentar las bases de una efectiva competencia interportuaria en materia de tasas, pero sólo para las que cumplan con los objetivos de rentabilidad establecidos. Es decir, que las autoridades portuarias más eficientes o con mejores parámetros de rentabilidad van a estar en mejores condiciones para competir.

Es realmente notorio que en el debate generado por la nueva legislación se hayan incluso alzado voces que plantean de algún modo una superación o transformación del actual modelo, llamado técnicamente de *landlord avanzado* (esto es, de considerar a las Autoridades Portuarias como unos gestores de las infraestructuras y servicios portuarios). Y es que, hay un hecho que es evidente: El modelo portuario hasta ahora vigente basado en la existencia de un crecimiento económico continuado e intenso, que generaba una continua exigencia de nuevas infraestructuras y servicios, debe readaptarse a la situación de intensa crisis y de unas expectativas de recuperación lenta y difícil. Dicho de otro modo, la oferta portuaria debe adaptarse a una demanda más reducida y selectiva.

Es decir, hay que hacer más y mejor con menos. Tres son las claves para afrontar esta nueva situación:

1.- Los puertos deben ser autosuficientes. Esta premisa es la base de cualquier reflexión de futuro sobre el sistema portuario. La autosuficiencia económica del sistema debe de primar en cualquier iniciativa, por lo que los Puertos deben ajustar su gestión a aquellas actividades que sean económicamente sostenibles. Todo ello sin olvidarnos de las excepciones que contempla la propia legislación y que están más que justificadas.

2.- Deben adaptarse su tamaño a las necesidades reales y futuras del mercado. Muy ligado con lo anterior, es importante hacer una reflexión serena sobre el "tamaño ideal" de cada puerto. No se es mejor por ser más grande o tener más infraestructuras, sino por gestionarlas mejor y hacerlas más atractivas a los operadores. No queremos decir que se renuncie a mejorar y a crecer si es conveniente, ya que la crisis no va a durar siempre, pero sí que se actúe con la debida prudencia al concretar planes de futuro, ya que éste es siempre de incierto pronóstico.

3.- Deben ser "polivalentes". Ésta es, quizás, la idea más importante. Creemos firmemente que el Puerto es un gran catalizador de crecimiento y actividad económica. Por ello mismo, quizás la labor más fructífera y atractiva que pueden acometer los Puertos es "defender al shipping superando los márgenes del shipping". Es decir, aparte de su labor principal de facilitar a la iniciativa privada la mejor y más eficaz prestación de los servicios portuarios, conseguir también que sea nodo logístico de primera magnitud y un polo de atracción de actividades no estrictamente ligadas a los servicios portuarios.

Dadas las limitaciones intrínsecas de la demanda interna española, estamos convencidos de que el futuro de nuestra economía va a estar muy ligado con la internacionalización. Estamos convencidos de que la espléndida labor realizada en este sentido por las Autoridades Portuarias y su experiencia deben de ponerse al servicio no sólo de los operadores portuarios, sino también del tejido empresarial de su *hinterland*, rompiendo el aislamiento con el que han vivido los mundos puerto-ciudad, sector marítimo con otros sectores productivos y abrir el puerto al servicio de la sociedad civil en general.

No somos los primeros en defender este cambio. Existen voces muy autorizadas que están empezando a hablar en este sentido. Simplemente queremos hacer eco de estas ideas, aplaudirlas y esperar firmemente que sean secundadas cada vez por más operadores del mercado.

Prof. Derecho Mercantil y abogado Salinas Legal y Tributario.