

## INMOBILIARIA

## La franquicia eleva la red de Primer Grupo a 29 oficinas

El grupo valenciano ha sacado partido a su presencia en el Salón Internacional de la Franquicia con siete nuevas agencias abiertas y 12 en cartera.

Valencia. Primer Grupo Inmobiliarias, la división de franquicias del hóliding valenciano, acudió a la última edición del Salón Internacional de la Franquicia (SIF), celebrado en Feria Valencia el pasado mes de octubre, con un nuevo modelo de negocio que ha supuesto dar entrada en su franquicia a los inversores y profesionales no vinculados. La compañía centraba hasta ese momento su búsqueda de franquiciados en las agencias inmobiliarias de pequeño y mediano tamaño que desearan integrarse en el grupo.

La asistencia al SIF le ha permitido concretar siete nuevas aperturas que elevan a 29 su red de oficinas en la Comunidad Valenciana: 25, en la provincia de Valencia; tres, en Alicante; y una, en Castellón. Las agencias inauguradas tienen su sede en Valencia capital, en los municipios valencianos de Oll-

va, Tavernes de la Vallidigna, Liria, Torres del Turia y Mislata, mientras que la sexta se ha abierto en Orihuela (Alicante).

De las siete franquicias inauguradas, cinco han sido asumidas por inversores y las otras dos por profesionales ajenos al sector. Primer Grupo Inmobiliarias tiene además en cartera la puesta en marcha de 12 nuevas oficinas en los próximos meses, según informan desde el grupo.

"Valoro muy acertadamente la decisión de participar en el SIF. La ampliación del perfil del franquiciado que presentamos en la Feria ha tenido una rápida aceptación en el mercado y buena prueba de ellos son las siete aperturas que hemos conseguido desde entonces", señala el consejero delegado de Primer Grupo Inmobiliarias, Rafael Marco.

Paralelamente a este crecimiento, la cartera de inmuebles disponibles por Primer Grupo durante el pasado año ha sido de 2.300, consiguiendo un número de operaciones inmobiliarias cercano a las 3.000 en el ejercicio 2003 y una media superior a ocho ventas por día laborable.



Primer Grupo tiene en la provincia de Valencia 25 oficinas. En la imagen, el consejero delegado, Rafael Marco.

### Más de 300 horas para acciones de formación

La apuesta de Primer Grupo Inmobiliarias por la formación de su equipo de profesionales, integrado por 150 personas, se tradujo el pasado año en más de 300 horas a través de los distintos cursos impartidos. "La cualificación de los profesionales es considerada como una de las piezas claves para la consolidación de la compañía a futuro y, así, se prevé aumentar el número de horas durante 2004". El grupo inmobiliario cerró el

ejercicio 2003 con un volumen de negocio de 27 millones de euros y un crecimiento del 16% respecto al año anterior. Las previsiones de la compañía para el presente ejercicio apuntan a un incremento del 36%, hasta superar los 36 millones. Primer Grupo sitúa su cuota de mercado en la provincia de Valencia en el 15,28%. Esta firma inmobiliaria se creó en el año 1988 y se implantó como cadena de franquicias en el año 2001.

## PAPELERIA

## Los complementos y licencias permiten a Safta crecer el 20%

La facturación de 2003 superó los 12 millones de euros

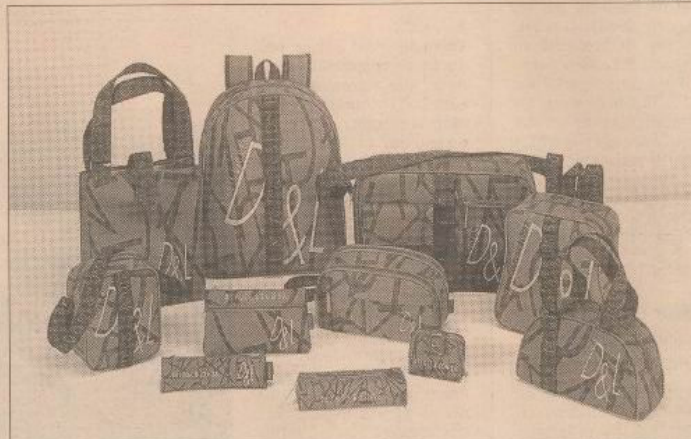
LA GACETA

E. CONES

Valencia. El fabricante de artículos escolares Safta, que lleva casi cien años dedicado a la producción de productos de papelería y escritorio, ha logrado superar los 12 millones de euros en ventas durante el pasado ejercicio gracias a un crecimiento de su cifra de negocio de aproximadamente el 20%. Se trata de un crecimiento que ha sido posible gracias a la introducción de una nueva línea de regalo y de licencias punteras, así como de diseños y colores adaptados a las últimas tendencias de moda que funcionan muy bien en las campañas de Navidad y Primera Comunión, con las que se completa el calendario que antes marcaba únicamente la vuelta al cole, según informaron fuentes de la firma.

Así, en el catálogo que Safta sacará al mercado el próximo mes de julio y que abarca la próxima campaña navideña se incluirán artículos como los monederos, las bandoleras o los porta CDs con imágenes de las últimas licencias firmadas que la empresa no quiso desvelar y que se sumarán a otras de reciente incorporación como las de Zipi y Zape o Shin Chan en el caso de las líneas de infantil, Atlético de Madrid y FC Barcelona en las de juvenil, y Devota & Lomba en la línea de diseñadores.

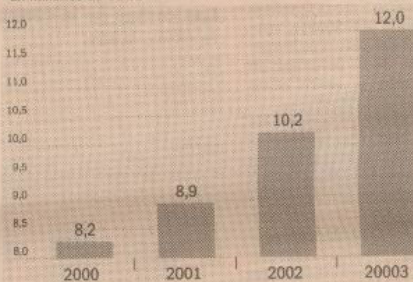
Safta es una empresa fundada en el año 1908 por Salvador Forment Barberá, quien comenzó fabricando artículos escolares en made-



Dentro de la línea de diseñadores, una de las últimas licencias firmadas ha sido la de Devota & Lomba.

### Ventas de Safta

En millones de euros



ra. Actualmente está al frente de la compañía la tercera generación familiar, aunque en 1997 Salvador Forment Bosca se deshizo de sus títulos y vendió a sus dos her-

manos su parte de la empresa y en estos momentos las acciones están repartidas entre ambos. La compañía sigue ubicada en las mismas instalaciones a las que se

trasladó en 1971, donde cuenta con 9.000 metros cuadrados de almacén y con 600 metros cuadrados destinados a oficinas. Desde estas instalaciones, la empresa no sólo abastece al mercado nacional —donde cuenta con una completa red comercial que se inició en 1955— sino que hasta un 15% de su facturación anual procede de las exportaciones a otros países. El continente europeo, América Latina, Norte de África y Oriente Medio son los lugares en los que la compañía cuenta bien con agentes comerciales bien con acuerdos de distribución en exclusiva y donde el crecimiento de los próximos años procederá de mercados como el francés, el alemán y el británico.

## TURISMO

## Terra Mítica captó 45.000 clientes a través de los hoteles de Alicante

Alicante. Los establecimientos hoteleros alicantinos seguirán actuando en 2004 como punto de venta de entradas de Terra Mítica tras la firma ayer, por cuarto año consecutivo, de un convenio entre la Asociación Provincial de Hoteles de Alicante (APHA) y el parque temático de Benidorm. El presidente de la asociación, Vicente Marhuenda, afirmó que los hoteles duplicaron el pasado año la venta de entradas, mientras que el director general de Terra Mítica, John Fitzgerald, cifró esas ventas en 45.000.

Con la campaña de Semana Santa a la vuelta de la esquina, APHA asegura tener



El presidente de APHA, Vicente Marhuenda, en la firma del convenio con el director de Terra Mítica, John Fitzgerald.

ya confirmado un 70% de ocupación en sus establecimientos hoteleros, porcentaje que con las reservas de úl-

tima hora podría elevarse al 90% —"como en 2003"— durante el viernes, sábado y domingo santo. Marhuenda ha

alertado sobre los "ligeros desequilibrios" que se están produciendo entre la oferta y la demanda de plazas hoteleras en Alicante. El representante empresarial achacó a ese incipiente exceso de oferta los descensos de ocupación que se están registrando. "Es el momento de poner remedio a estos desequilibrios ya que pueden producir situaciones no deseables en el turismo".

Por otra parte y tras el autojudicial en contra del emplazamiento en el Benacantil, el alcalde de Alicante, Luis Díaz Alperi, defendió ayer la zona de la Sangueta como ubicación del futuro palacio de congresos.