

COMUNIDAD VALENCIANA

“La tendencia en hostelería es la concentración”

ENTREVISTA ANTONIO J. PÉREZ Consejero delegado de Compañía del Trópico / La cadena de restaurantes y panaderías quiere comprar otras empresas este año.

J.Brines. Valencia

La nueva Compañía del Trópico nació hace casi dos años, cuando la entrada del fondo HIG propició la unión de Café&Té con Panaria. La compañía, dirigida y participada por el fundador de la cadena valenciana de panaderías, Antonio José Pérez, se ha convertido en uno de los referentes de la restauración en España.

— ¿Cómo han sido estos dos años?

De mucho trabajo. Gestionar las personas en un proceso de compraventa hay que hacerlo bien desde el principio para que nadie se sienta ni vencedor ni vencido. Una de las misiones fundamentales de un CEO es transmitir confianza y tranquilidad, y además ser justos con todos.

— ¿Y con distintos centros de decisión?

Solo tenemos un centro de decisión, que es el de Valencia, donde están todos los equipos y los directores, excepto el de administración, que está en Barcelona. Nos encontramos con 14 sociedades: una en Canarias, otra en Lisboa y las otras repartidas por la geografía española. Hemos fusionado todas las sociedades, manteniendo Canarias y Portugal, en la que era más grande, Café y Té, con sede en Barcelona, que se ha convertido en Compañía del Trópico. Este año puede que lo pasemos a Madrid o a Valencia, porque habrá más movimientos.

— ¿Compras?

Sí, tenemos una actitud aglutinante. Pensamos que el mercado sigue teniendo oportunidades y pensamos que necesitamos cadenas de restauración más potentes. Un país como España, con 45 millones de habitantes y 68 millones de turistas, con un nivel de consumo en hostelería casi igual que un país de 80 millones de personas, que tenga 7 u 8 cadenas por encima de los cien establecimientos no deja de ser poco representativo. Es la tendencia del sector en Europa. Francia está en un 30% de concentración, Inglaterra un 50% y en España hemos pasado de un 12% a casi un 20%.

— ¿Cuál es el objetivo en crecimiento?

Este año crearemos 14 centros propios y 36 franquicia-



Antonio J. Pérez, en un establecimiento de Panaria, en Valencia.

“Hay que ir un poco por delante de la calidad percibida”

La competencia por precio no le convence. “Es una equivocación. Estamos en un país en el que no nos importa pagar diez euros por un gin-tonic y parece que no se podía pagar un euro por un pan de calidad. Con la crisis nos hemos lanzado a hacer cosas baratas. Evidentemente, todos queremos comprar más barato, pero tenemos que buscar un precio para una calidad correcta. Yo creo que al producto hay que

darle más calidad y ya irá percibiéndola el cliente con la educación que le das tú en la tienda. Siempre quiero ir un poquito por delante de la calidad percibida por el cliente, porque eso educa el paladar”. También valora la exigencia del cliente español. “Valora que el vaso esté limpio, que tengas, prensa, WiFi... Sin embargo, a veces vas a una cadena extranjera donde tienes que pedir y pagar al mostrador y pagas 2,75

euros por un café con leche y te quedas tan pancho... Ahora ya no nos dedicamos solo a vender cafés. Ahora puedes quedar con una empresa, hacer una presentación, vienes a trabajar, a ver la televisión, quedan los estudiantes para hacer trabajos y los profesores de idiomas para dar clases de conversación. Vamos con la intención de convertirnos en una tercera ubicación personal: tu casa, tu trabajo, tu cafetería”.

“Somos capaces de pagar 10 euros por un gin-tonic y parece que no se podía pagar un euro por un pan de calidad”

dos, es decir, un total de 50 en 2016. Otra parte vendría de comprar y absorber alguna otra cadena interesante. Que aporte una sinergia operacional donde ya tenemos presencia. Los polos que nos interesan más son Valencia, Madrid y Barcelona.

— ¿Hay conversaciones?

Las hemos mantenido desde el principio, lo que pasa es que ahora el mercado está en ebullición, hay muchas empresas a la venta por distintas causas. No solo porque les vaya mal, sino porque les va bien y han llegado a un plazo y un recorrido que insta a la venta, en manos de fondos y de parti-

Radiografía

- **Enseñas:** Bocados, Panaria, Charlotte, Café&Té, Café&Tapas.
- **Establecimientos:** 260.
- **Empleados:** 1.000.
- **Facturación consolidada 2015:** 82 millones de euros.

culares. Cada vez somos todos más conscientes de ese proceso de concentración y de la influencia de las economías de escala.

— ¿Qué tipo de cadenas?

De todo tipo. Nos vienen con doce, con veinte establecimientos... suelen ser de tamaño mediano o pequeño. Lo que podemos absorber dependerá de si son parecidas a nuestro negocio. Para nosotros es más fácil absorber una

cadena de cien cafeterías que una de cinco restaurantes japoneses”

cadena de cien cafeterías que una de cinco restaurantes japoneses. Por maquinaria, procesos, proveedores...

— De sus enseñas actuales, ¿cuál tiene más potencial?

Todas lo tienen, pero Panaria especialmente. El auge que ha tenido la reconversión de los formatos clásicos de panadería, que no tenían degustación, ha sido importante. Vender pan lo puede hacer cualquiera. Yo en un Panaria no puedo vender gasolina, pero una gasolinera puede vender pan. Una panadería que solo venda pan está fuera de mercado, a no ser que seas muy especial.

OPINIÓN

María García Chanzá

El contribuyente vence en valoración de inmuebles

El Tribunal Superior de Justicia de la Comunidad Valenciana (Tsjcv), en Sentencia del 15 de febrero, ha declarado nula la Orden de Conselleria por la que se establecían los coeficientes a aplicar en 2014 sobre los valores catastrales para la valoración de inmuebles.

En consecuencia, todas las liquidaciones derivadas de los procedimientos de comprobación de valores efectuados —en aplicación de esa orden— sobre los inmuebles urbanos transmitidos en 2014 que no sean firmes serán anuladas con base en la sentencia del Tsjcv.

Los tributos a los que resulta de aplicación la orden anulada son el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados y el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones. En ambos casos la Ley establece que se debe tributar sobre el valor real del inmueble transmitido, y es ahí, en la determinación del valor real, donde la administración autonómica topa una y otra vez con el Tribunal Superior de Justicia valenciano. En ocasiones anteriores el Tsjcv ha anulado liquidaciones cuya valoración había sido efectuada por dictamen de peritos. El motivo de anulación consistía en la falta de motivación de las valoraciones exigiéndose que los peritos visitaran los inmuebles para que los datos que se tomaban como base fueran contrastados in situ.

En la sentencia de 1 de octubre de 2013, el Tsjcv parecía que invitaba a la conselleria a cambiar el método de valoración de dictamen de peritos al método de estimación por referencia, que consiste en la aplicación de coeficientes correctores a los valores catastrales de los inmuebles.

Y así lo hizo la conselleria. Pero la determinación del coeficiente corrector de la orden no cumple, a juicio del Tsjcv, la necesidad de individualización que la jurisprudencia ha venido exigiendo. El coeficiente ha sido calculado empleando el promedio del valor declarado en las transmisiones efectuadas en cada municipio. De esta forma, a todos los inmuebles de un mismo municipio se les aplica el mismo coeficiente corrector, sin tener en cuenta circunstancias físicas y económicas particulares, estado de conservación, antigüedad o calidades constructivas.

La determinación del valor real en las transacciones ha sido el motivo de anular la orden

Según denuncia el Tsjcv “con dicha metodología se potencia la estimación objetiva y no cabe duda que se facilita la gestión del tributo”, pero el valor que se deriva de la aplicación de la orden se aleja, en muchas ocasiones, del valor real del inmueble.

La sentencia va más allá y pone en duda si el método de estimación por referencia previsto en la Ley General Tributaria resulta adecuado para determinar el valor real de los inmuebles de forma individualizada tal y como ha venido reclamando la jurisprudencia. Aunque el Tribunal Superior de Justicia se pronuncia únicamente sobre la orden aplicable a las transmisiones realizadas en 2014, cabe esperar que a esta sentencia le seguirán otras declarando la nulidad de las órdenes que establecían los coeficientes aplicables a las transmisiones efectuadas en 2013 y 2015, pues el método que en ellas consta es, en esencia, idéntico.

Pero la verdadera ventaja —principalmente económica— será para los contribuyentes cuyas liquidaciones estén recurridas en el Tribunal Económico-Administrativo Regional valenciano (Tear), pues, sin necesidad de tener que iniciar un procedimiento judicial con los costes que ello supone verán satisfechas sus pretensiones cuando el Tear, en aplicación de la Sentencia del Tsjcv, falle anulando las liquidaciones emitidas aplicando la orden ahora declarada nula.

Por su parte, la administración autonómica deberá ponerse de nuevo a trabajar en el diseño de un nuevo método a emplear en las comprobaciones de valores. Mientras, el tiempo corre en contra de la administración y muchas auto-liquidaciones podrían resultar inatacables por prescripción.

D.to. de Litigio Fiscal de Romá Bohorques Abogados