

BARES CON ACENTO PREFERENCIAS Y EXPERIENCIAS DE LOS NUEVOS EMPRESARIOS

>> VIENE DE LA PÁGINA ANTERIOR

ración de la empresa Christie+Co, especializada en asesoramiento para este tipo de transacciones. Las zonas peatonales, plazas y calles amplias en zonas turísticas como el Barri Gòtic, el Born, los dos Eixamples o los alrededores de la plaza Catalunya son sus emplazamientos prioritarios, ya que es donde presumiblemente se produce mayor facturación. "También buscan zonas donde haya hospitales o colegios", añade Nina Duelo, socia directora de Gda&Brokers, otra de las empresas intermediarias y asesoras de las pequeñas y medianas empresas.

30%

TRASPASOS
LOS EXTRANJEROS SE HACEN CON UN 30% DE LOS BARES

Algo claramente diferente de lo que sucede en Madrid, donde el requisito básico que se pide en los traspasos no es tanto el emplazamiento de los bares como que estos dispongan de amplias barras donde servir la madrileña tradición de las tapas.

Mayoritariamente se decantan por locales de 80 a 100 metros cuadrados, microempresas que no lleguen a superar los nueve empleados. No más. No buscan grandes negocios, sino ganarse la vida. "Muchos franceses han cogido negocios aquí atraídos por el hecho

de que es una ciudad próxima a su país y por las ventajas fiscales que aquí todavía tienen. Por un mismo negocio aquí pagan menos", relata la experta de Christie+Co. De hecho, los franceses, junto con los ingleses y los italianos, son los que

Turístico y con terraza

de que es una ciudad próxima a su país y por las ventajas fiscales que aquí todavía tienen. Por un mismo negocio aquí pagan menos", relata la experta de Christie+Co. De hecho, los franceses, junto con los ingleses y los italianos, son los que

más se aventuran a hacerse con negocios en la ciudad, aunque en zonas de clara concentración como el Raval o la zona izquierda del Eixample el predominio sea claramente chino y pakistaní.

De hecho, Gerard Duelo, presi-

dente y fundador de la empresa Gda&Brokers, distingue claramente los perfiles de los extranjeros que optan por los grandes restaurantes de los que buscan los pequeños bares, cafeterías o bares restaurantes. "En los segundos predominan claramente los procedentes de los países del Este -por ejemplo, hay muchos afincados en la Rambla-, los chinos y japoneses, los sudamericanos -sobre todo ecuatorianos, argentinos, chilenos y colombianos- y los pakistaníes e indios. Todos estos grupos buscan básicamente locales libres entre en Raval y el Eixample, negocios típicos e incluso de comidas caseras que ya funcionen y donde pueda llegar a trabajar toda la familia", explica Duelo, cuya empresa eleva hasta el 80% el perfil de extranjeros inmigrantes que buscan su asesoramiento en tema de traspasos.

El precio del restaurante o bar tipo que se traspasa en Barcelona oscila entre los 120.000 y 140.000 hasta los 300.000 euros. Después está el alquiler. El distrito del Eixample ya fue en el 2005 y en el 2006 el que registró un mayor nú-

CARACTERÍSTICAS

■ ZONAS PREFERIDAS

Los emprendedores inmigrantes fijan sus preferencias en las zonas turísticas como el Barri Gòtic, el Born, la Rambla, plaza Catalunya y los dos Eixamples. Son las zonas más turísticas y las que se suponen con mayor facturación.

■ ESPACIOS PEQUEÑOS

Mayoritariamente, buscan locales de entre 80 y 100 metros cuadrados que no requieran superar los nueve empleados y con capacidades que oscilen en torno a los 40 comensales.

■ TERRAZAS

El ítem imprescindible y al que nadie renuncia es que el emplazamiento permita la instalación de una terraza. A diferencia de Madrid, donde lo imprescindible son las grandes y largas barras, en Barcelona se buscan enclaves con grandes aceras y zonas peatonales donde sea posible instalar terrazas.

■ ZONAS DE PASO

Además de las calles turísticas, los emprendedores inmigrantes también buscan las zonas de paso y de afluencia de gente. Por eso, las proximidades de los hospitales y de las escuelas son otro de sus objetivos.

■ PRECIOS

Los precios de un local tipo que se traspasa en la ciudad oscila entre los 120.000 y 140.000 euros por la franja baja, y los 300.000 por la alta. Además de estos precios, el nuevo empresario debe afrontar el alquiler, aspecto donde hay una disparidad de precios elevada.



La familia del Albarakah posa unida ante algunos de los elementos distintivos de su negocio

WESAM ZUMOT • COPROPIETARIO RECIENTE DEL RESTAURANTE ALBARAKAH

"Mi sueño desde pequeño era tener cocina propia"

El Albarakah ha cambiado de manos, pero no de cocineros. Y sus platos siguen siendo ese succulento recorrido por la gastronomía de Oriente Medio, donde se incluye Grecia como elemento singular y distintivo. Wesam Zumot vio la posibilidad de quedarse con el negocio a finales del año pasado y no perdió la oportunidad de cumplir su sueño. Su caso es uno de esos curiosos en los que los empleados se unen para quedarse con el negocio en el momento en el que el propietario anuncia un traspaso por jubilación. "Yo había trabajado aquí en la cocina desde el año

2000 y me dio mucha pena que se perdiera". Y se lió la manta a la cabeza con su mujer, su hermano y el camarero de casi toda la vida y han creado una sociedad.

Wesam y Ala, su hermano, son jordanos y el alma máter de la cocina. Desde los 15 años -y ahora doblan la edad- se metieron en el mundo de la cocina de la mano de la pastelería en su país natal. Y muy a pesar de sus padres. "Ellos querían que fuéramos médicos o abogados, supongo que como todos los padres, y cuando les dijimos que queríamos ingresar en la escuela de hostelería se opusieron", cuentan. Pero al final la pa-

sión se impuso y ambos hermanos hicieron de su sueño una realidad.

Wesam fue el primero en llegar a Barcelona. Venía a ampliar sus estudios, "pero todo lo que había era privado y era muy caro". Así que convirtió las cocinas de la ciudad en su particular escuela. "Trabajé en muchos restaurantes de distintas variedades pero no durante mucho tiempo, porque lo que yo quería era aprender todo lo que pudiera de las distintas maneras de cocinar". Y así llegó hasta el Albarakah, el primer restaurante árabe griego que tuvo Barcelona. "El propietario era un vecino de mi tía -afincada en Corbera de Llobre-

gat- y me propuso ir a trabajar con él. Después de años trabajando para él, no me arrepiento de haberme quedado con el restaurante. De hecho, mi sueño de pequeño era tener una cocina propia", confiesa.

Este joven jordano de 32 años cuenta con el inestimable apoyo de su hermano Ala, quien después de estudiar hostelería en Iraq recaló en Barcelona. Aquí, y desde hace unos tres años, da clases de coci-

Un 15% de los inmigrantes afincados en Catalunya creó en el 2006 una empresa, frente al 8,6% local

na árabe en la escuela de gastronomía Palop de la ciudad. Nawar, su mujer, y Hagop, un experimentado camarero de origen sirio, forman un compacto grupo familiar donde "nadie es jefe de nadie. Aquí todos trabajamos por igual y hacemos de todo porque este es un negocio familiar que necesita de la ayuda de todo el mundo para poder salir adelante".

Wesam y todo el equipo del Albarakah forma parte del contingente de inmigrantes emprendedores que ha conseguido hacerse un hueco en la ciudad. A través del Departament de Treball de la Generalitat, hizo un plan de empresa que le facilitó posteriormente pedir los créditos necesarios. "Era un negocio seguro", analiza Wesam.

"Los inmigrantes tienen más espíritu de lucha", decía recientemente la consellera de Treball, Mar Serna, al presentar los datos del índice de la actividad emprendedora correspondientes al 2006. Unos datos que revelan que el 5,7% de las 75.000 de nuevas empresas creadas el año pasado en Catalunya pertenecen a inmigrantes; es decir, unas 4.250, según las cifras de Treball. El índice también revela que del total de inmigrantes casi el 15% ha creado una empresa, mientras que entre la población local este porcentaje es de casi la mitad (8,6%). Y el Albarakah está entre los primeros. / A.J.●