

Secretos de despacho



JORDI PARRA

Tradición en Guinot Prunera

Tomás dirige la firma de servicios inmobiliarios en un espacio funcional y práctico

ROSARIO CORRERO Barcelona

Las raíces de la firma de servicios inmobiliarios Guinot Prunera se remontan a cinco generaciones, hasta 1905, cuando Casimiro Guinot fundó en Barcelona su despacho de gestión administrativa. Tendría que pasar algo más de un siglo para que, en 2006, empezara su proceso de fusión con Prunera, pero en ese momento ningún Guinot figuraba ya en el accionariado de la compañía. Florentino Tomás, que entró a trabajar en Guinot a mediados de la década de los sesenta, había comprado las acciones a la viuda de Santiago Martínez Guinot en 2003, pero su apellido no ha aparecido en el nombre de la compañía. "Ni siquiera nos lo hemos planteado, no tiene ninguna importancia, nos parece bien así", explica Jordi Tomás (Barcelona, 1975), consejero delegado del grupo e hijo de Florentino Tomás, que hoy es el presidente del grupo.

La complementariedad en las actividades profesionales de las dos firmas (Guinot y Prunera) fue la que les empujó a la fusión, después de un periodo de colaboración, "y también el hecho de que Marcèl Prunera no tuviera ningún descendiente que quisiera trabajar en la empresa familiar", explica Tomás. Esa complementariedad ha hecho que la fusión pueda realizarse sin reducción de plantilla, compuesta por 80 personas entre las oficinas de Barcelona, y las de las poblaciones barcelonesas de Molins de Rei y Sant Feliu de Llobregat.

"Tras la fusión hemos abierto un departamento de correduría de seguros en

Barcelona y hemos trasladado a ella personal de otras áreas", explica Tomás. Guinot Prunera no ha tenido nunca la tentación de dedicarse a la compra venta de inmuebles, si no es por encargo de algún cliente, a pesar de los años de bonanzas que ha vivido el sector. "Nuestro negocio es la gestión de patrimonios, administración de comunidades, gestión administrativa, seguros, el alquiler de inmuebles y la venta puntual, es anticíclico, ni subimos mucho con la burbuja, ni vamos a bajar ahora". Guinot Prunera quiere establecerse "a medio plazo" en Madrid. De momento,

el proyecto está en fase de conocimiento de mercado. "Es muy diferente al de Barcelona, allí hay grandes compañías como Aguirre Newman y luego muchos profesionales administradores de fincas con un pequeño equipo, pero no hay empresas de tamaño mediano como la nuestra", cuenta Tomás. El crecimiento se realizaría mediante la adquisición de cartera de clientes. "En nuestro negocio es muy difícil ganar clientes de otra manera, la vía más normal es quedarse con la cartera de clientes de un administrador que se jubila".

El despacho de Tomás es amplio y los

"Aunque se cree lo contrario, la mayoría de inquilinos entrega las llaves cuando no puede pagar"

papeles y las carpetas apilados en la mesa revelan que en él se trabaja. "Sí, pero no me gusta estar encerrado en el despacho, paso más tiempo en la calle, viendo pisos de los clientes y en las fincas, además, el día a día de la empresa está en manos de la directora general y el director financiero". Tomás empieza su jornada laboral sobre las nueve y media, después de dejar a sus dos hijos en el colegio, y acaba sobre las ocho o las nueve. "Me gusta trabajar a última hora, cuando no hay nadie, sin que suene el teléfono y sin visitas". El horario que sigue el resto del personal es continuo, de nueve de la mañana a seis y media de la tarde, con turnos para comer "para que el teléfono no quede desatendido".

Tomás reparte su tiempo entre las oficinas de Barcelona y Molins de Rei, "lunes, miércoles y viernes, en Barcelona, y martes, en Molins, los jueves son más variables", cuenta. A esta agenda habitual incorpora esporádicamente alguna visita a Madrid, para conocer el mercado y para gestionar los inmuebles de algunos clientes. Habitado a la gestión de alquileres, explica que la morosidad no ha crecido demasiado, "aunque tengamos la idea contraria, los inquilinos entregan las llaves cuando no pueden pagar el alquiler". En cuanto a la compra y venta de pisos cuenta que los propietarios están empezando a ser conscientes de que hay que bajar los precios. "Hasta ahora les comentabas que había que bajarlos y no querían, con lo que los pisos estaban en venta sin que nadie se interesara por ellos".

Testigos del pasado

Un archivador, una máquina de escribir y un contrato de compra-venta, son algunos de los objetos que aluden a la tradición de la casa. En una de las paredes figuran también los retratos del fundador, Casimiro Guinot, y posteriores propietarios de la firma. A continuación, la orla de la licencia-tura en Derecho por la Universidad Abad Oliva de Jordi Tomás.

Encima de uno de los archivadores se encuentran los detalles más personales del despacho: las fotos de sus dos hijos, en alguna de las cuales se muestra también su afición por el Barça.

En cuanto a los cuadros que adornan el despacho, Tomás confiesa no ser un entendido en pintura a pesar del dibujo del pintor catalán Isidre Nonell que hay en una



de las paredes y que especifica "es propiedad de la empresa". "Para ver pintura hay que ir a nuestra oficina en Molins, donde tenemos varios cuadros de Martí Bofarull, hermano de la actual

directora general del grupo, Nuria Martí Bofarull. El único de los cuadros que exhibe por decisión propia es una imagen colorista de Barcelona vista desde el mar.

La máquina de escribir, en perfecto estado de conservación, le lleva a recordar que hasta hace muy pocos años aún había un empleado que seguía rellenando los formularios con una parecida, negándose a trabajar con ordenador.