

EN
LÍNEA

GECOINSA

Previsión de facturar un 43% más el 2008

La constructora Gecoinsa considera un objetivo alcanzable facturar 37 millones de euros en el 2008, un 43% más respecto al año pasado. Gran parte de su actividad se centrará en obra civil y obra pública. Gecoinsa se ha presentado a 25 proyectos en el primer semestre, y ya tiene contratado el 44%. / Redacción

JARDINARIUM

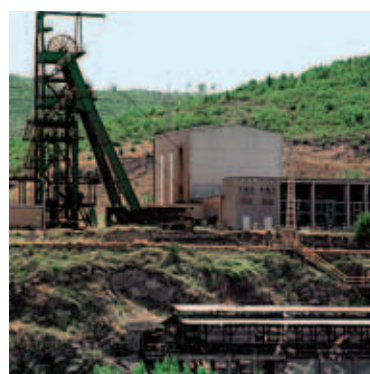
Cierra el año con 9,6 millones en compras

La central de compras y servicios de centros de jardinería Jardinarium ha cerrado su cuarto ejercicio con un volumen de facturación en compras de 9,6 millones. Jardinarium, creada en el 2003 por un grupo de propietarios de centros de jardinería, concentra 28 empresas y 35 puntos de venta. / Redacción

CC.OO.

El sindicato defiende las minas de potasa

CC.OO. de Catalunya defiende la importancia de la actividad minera de la exportación de potasa, que se concentra básicamente en la comarca del Bages y que da trabajo directo a 1.300 personas. El sindicato considera que las minas son una fuente de riqueza especialmente en Súrria y Sallent. / Redacción



Mina de potasa en Súrria

EXPORTACIONES

Catalunya vende fuera un 8,82% más

Las exportaciones catalanas crecieron un 8,82% entre enero y noviembre del 2007, con un incremento real del 6,12%, lo que supone 46.397,64 millones de euros y el 27,74% del total exportado por España, con una contribución de 2,42 puntos al incremento total de las exportaciones españolas. / Efe

J. Vigas lleva más de 120 años elaborando tapones

Revolución en el corcho

ANTONI F. SANDOVAL
Palafrugell

La empresa corchera J. Vigas SA acaba de cumplir 120 años dedicada a la elaboración de tapones de corcho. Sus actuales gestores, la cuarta generación de los Vigas, ha apostado por hacer de ella una industria tecnológicamente puntera, aunque sin renunciar a la tradición.

Esta industria familiar nació en 1887 con dos fábricas, una en el centro de Palafrugell, que se mantiene como centro neurálgico de la empresa, y otra en la ciudad francesa de Reims. Hoy es la cuarta generación de Vigas la que dirige un negocio que ha experimentado un gran cambio en los últimos 20 años.

Para su consejero delegado, Enric Vigas, la empresa ha pasado de ser considerada una industria arcaica y artesanal a "compaginar la tradición con la modernidad". Vigas ha sido pionera en la mejora de los procesos de fabricación, introduciendo las tecnologías más modernas sin despreciar el valor del trabajo manual del hombre.

Así, el ojo humano en el control de la elaboración de tapones de corcho se combina en Vigas con la utilización del cromatógrafo de gases para el control de los anisoles, los gases volátiles que son absorbidos por el corcho y que provocan en los vinos un desagradable olor y gusto a moho que los franceses denominaron "bouchonné", basados en la falsa creencia de que lo producía el corcho.

La formación de los cerca de



Enric, Josep, Joan y Raül Vigas, bajo el busto del fundador

50 trabajadores de la plantilla es otra de las preocupaciones de Vigas, que organiza cada año cursos de preparación y reciclaje en combinación con los cinco comités que hay en la empresa.

Vigas tiene su principal mer-

La empresa factura unos 12 millones de euros, de los que un 40% se dirige a la exportación

cado en Europa y Sudamérica. El 60% de su producción, que es de aproximadamente 100 millones de unidades al año, está destinado al mercado español y el resto para la exportación. Esto ha supuesto una facturación, el

año pasado, de unos 12 millones de euros. Enric Vigas asegura que, teniendo en cuenta la heterogeneidad del producto con el que trabajan, la voluntad de la dirección es "mantener la dimensión adecuada para no sobrepasar la capacidad de control de la empresa, tanto desde el punto de vista cualitativo como económico". Por ello, explica, la capacidad de crecimiento se sitúa en torno al 20% o 25% de la producción actual, "pero nunca más allá". Esta voluntad liga con una de sus principales premisas: la "atención personalizada a cada uno de los clientes". La empresa, según Enric Vigas, ha hecho una apuesta de futuro porque creen en el producto, "ya que científicamente está demostrado que no existe ningún otro" con sus cualidades para el vino o el cava.●

Metrópolis compra dos edificios a Aisa por 34 millones

BARCELONA Redacción

Aisa ha vendido a Grupo Metrópolis dos edificios de oficinas en Madrid por 34 millones de euros. Ambos inmuebles, que suman más de 12.000 m² y tienen 223 plazas de parking, están alquilados a largo plazo a la Comunidad de Madrid. En un contexto de incertidumbre por la crisis que atraviesa el sector inmobiliario, Grupo Metrópolis no ha interrumpido su actividad inversora.

En los últimos meses, el grupo participado por importantes empresarios catalanes y cuyo consejero delegado es Josep M. Xercavins, ha invertido 120 millones en la compra de dos edificios de oficinas, nave logística y un hotel de cinco estrellas en París.

Según explicaron fuentes de la compañía, en los últimos años había limitado sus inversiones ante la falta de oportunidades por el boom de los precios inmobiliarios, época que aprovechó para desprenderse de su cartera residencial con importantes plusvalías.

Con unos activos, antes de las últimas adquisiciones, de 500 millones de euros y unos recursos propios de 200 millones, la empresa pretende aprovechar el periodo de crisis del sector para doblar su tamaño y alcanzar los 1.000 millones en activos, principalmente en patrimo-

nio de alquiler. La deuda del grupo no llega al 25%.

En el ejercicio cerrado en diciembre los beneficios de la compañía ascendieron a 80 millones de euros, una cantidad que en gran parte ha pasado a formar parte de sus recursos propios. Aisa, por su parte, está



Josep M. Xercavins

KIM MANRESA / ARCHIVO

La compañía quiere aprovechar la crisis para doblar su tamaño hasta llegar a los mil millones

desprendiéndose de parte de sus activos a fin de reducir su deuda. Recientemente, vendió tres plantas comerciales del número 30 del paso de Gràcia por 52 millones de euros (26.000 euros el metro cuadrado), cifra récord en el mercado de venta de locales en Barcelona.●

UNA JOVEN BARCELONESA CONSIGUE 12 MESES DE HIPOTECA GRATIS GRACIAS A UNA PROMOCIÓN DE LECHE PASCUAL

Gracias a un brik de leche desnatada, Raquel Zamora, de 28 años, va a conseguir "olvidarse" de su hipoteca durante 12 meses. A punto de empezar la Navidad, esta ama de casa entró en uno de los supermercados de la cadena Condis, en Barcelona, para dejar preparada la compra antes de que sus dos hijas comenzasen las vacaciones en el colegio. Cuando se dio cuenta de que era una de las afortunadas, se emocionó tanto que no pudo

reprimir las lágrimas. "No me lo podía creer, pensaba que estas cosas sólo pasaban en televisión", exclama Raquel. La joven vive desde hace tres años con su marido y sus dos hijas en un piso de 70 metros cuadrados de la localidad barcelonesa de Sant Adrià de Besós.

¡Enhorabuena!

"Un año de Hipoteca ¡GRATIS!"

GRUPO LECHE PASCUAL

La calidad y tu salud, nuestra razón de ser