

EN
LÍNEA

MEDITERRANEAN SHIPPING

Nuevo edificio
en la Zona Franca

■ Mediterranean Shipping Company (MSC) ha adquirido un edificio de 7.900 m² de oficinas junto a la Fira de Barcelona, en una operación en la que ha contado con el asesoramiento de la consultora Jordà & Guasch. El edificio, en el barrio de la Marina de la Zona Franca, albergará la sede de MSC. / Redacción

ALMIRALL

Impulso a las ventas
internacionales

■ Almirall quiere incrementar su presencia internacional y que el 45% de su facturación en el 2008 provenga de ventas en el extranjero, afirmó ayer el director general de la compañía, Eduardo Sanchiz. La compañía pretende lograr este objetivo creciendo tanto orgánicamente como mediante las adquisiciones. / Reuters

GRUPO ÁREAS

Desembarco en el
aeropuerto de Detroit

■ Grupo Áreas, cuyo consejero delegado es José Gabriel Martín, ha resultado adjudicatario de la explotación comercial de diez establecimientos en el aeropuerto de Detroit (Estados Unidos). Las tiendas abrirán en el invierno del 2008, cuando se inaugure la nueva terminal Norte del aeropuerto estadounidense. / Redacción



José Gabriel Martín, de Áreas

CIRSA

El beneficio operativo
avanza un 19,5%

■ Cirsa obtuvo un beneficio operativo de 126,6 millones de euros en los nueve primeros meses del 2007, un 19,5% más que en el mismo periodo del año anterior, según anunció ayer la empresa. Las ventas de la compañía de juego y ocio con sede en Terrassa ascendieron a 1.225 millones hasta septiembre. / Redacción

Maresmar Golf suspende pagos y debe 12 millones

El golf de Sant Vicenç de Montalt debía ser subastado hoy

ANTÒNIA DE LA FUENTE

Sant Vicenç de Montalt

El campo de golf de Sant Vicenç de Montalt se ha salvado de salir a subasta, prevista para hoy en los juzgado de Mataró, después de que el juzgado mercantil número 5 de Barcelona admitiera el miércoles a trámite y aprobara el concurso voluntario de acreedores –el equivalente a la antigua suspensión de pagos– presentado por la propietaria del campo, Maresmar Golf.

En su solicitud de concurso, la empresa declara un activo de más de 19,5 millones de euros y una deuda a favor de los acreedores por 12,3 millones de euros, el 80% de los cuales corresponde a dos hipotecas –la del campo y la de la casa club– y préstamos suscritos con entidades bancarias.

La aprobación del concurso comporta la suspensión de la subasta pública del campo fijada para hoy en Mataró, a raíz de la demanda presentada por Bancaja contra Maresmar por el impago de las cuotas de la hipoteca del campo de golf desde noviembre del 2006. La entidad bancaria exigía el pago de los 4,5 millones pendientes, que la empresa no podía satisfacer por falta de liquidez. El precio de salida de la subasta era de 7,5 millones de euros.

El presidente del consejo de administración de Maresmar, Ramon Puyol, aseguró que ya se disponía de dinero más que suficiente para hacer frente a los pagos pendientes y los intereses de de-



JOSÉ MARÍA ALGUERSUARI / ARCHIVO

Campo de golf de Sant Vicenç de Montalt

La compañía que explota la instalación estaba enfrentada a Bancaja por no pagar cuotas de la hipoteca

mora y que hasta el último momento se esperaba llegar a un acuerdo con la caja. Puyol insistió en la viabilidad de las instalaciones, tanto por los activos de que dispone como por la posibilidad de incrementar sustancialmente el número de socios jugadores.

Actualmente cuenta con 415 y las previsiones de la empresa es que puedan llegar a 1.000. “Esto supondría unas 585 acciones que, a un promedio de 20.000 euros, harían entrar unos diez millones de euros en cuatro años”.

El golf de Sant Vicenç, de 37 hectáreas y un recorrido de 18 hoyos, fue inaugurado hace cuatro años, pero las dificultades económicas han impedido a la empresa concluir todas las obras pendientes, lo que ha frenado la entrada de nuevos socios. Maresmar Golf compró el campo en el 2003 a Realía Vallehermoso, que era la promotora.●

Cambra de Terrassa abre en Sant Cugat, Rubí y Castellbisbal

PALOMA ARENÓS

Sant Cugat del Vallès

El Vallès Occidental es una comarca industrial y de servicios potente con Sabadell y Terrassa como motores de dinamización. Pero en la última década el triángulo formado por Sant Cugat del Vallès, Rubí y Castellbisbal ha sabido apostar por industria blanca –como la farmacéutica–, centros logísticos o polígonos empresariales en los que predomina la I+D, junto con grandes multinacionales y firmas locales que han sabido internacionalizarse.

La Cambra de Comerç de Terrassa, presidida por Marià Galí, ha querido aprovechar este gran salto cualitativo y a finales del primer trimestre del 2008 inaugurará su primera sucursal en Sant Cugat del Vallès para poder atender a los empresarios de esta ciudad, además de los de Rubí y Castellbisbal. Se trata de una sede de 200 m² que se convertirá “en un referente para los nuevos emprendedores y empresas consolidadas” de la zona, afirma Galí.

Hasta ahora, cada municipio tenía una pequeña oficina de la cámara de atención al público, pero la nueva sede quiere asesorar, formar, ayudar en la internacionalización y buscar puentes entre el sector privado y el público. “Las tres ciudades tienen un gran potencial, están muy bien ubicadas y pueden seguir creciendo. Ahora era el momento de desembarcar”, añade el presidente.

Trabajo no les va a faltar. “En el 2006, Sant Cugat contaba con

6.292 empresas, Rubí le sigue con 5.757, y ambas, junto con Castellbisbal, han tenido una evolución creciente y constante en los últimos seis años”, señala el gerente de la Cambra de Terrassa, Josep Prats. Entre las dos primeras ciudades suman 50.548 contratos laborales en lo que va de año, casi la mitad de toda la demarcación de Terrassa.

Pero cada municipio tiene su estilo propio. “A finales de la década de los ochenta y en los noventa Rubí apostó por polígonos industriales con pymes que han sabido conquistar mercados in-

La zona del Vallès tiene industria puntera, centros logísticos y multinacionales

ternacionales y dieron un balón de oxígeno a la crisis de textil”, dice el gerente. Ahora, Rubí tiene voluntad de reconvertirse y ganar un empresario más especializado en logística y servicios, con una fuerte apuesta por I+D.

Sant Cugat, por su parte, “ha hecho una apuesta muy interesante que conjuga los parques empresariales con la formación de alto nivel empresarial. Que Esade haya decidido traer su campus y el proyecto Creápolis, con un vivero de empresas, es importantísimo para generar más riqueza”, destaca Galí.●

EL PORTAL INMOBILIARIO
MÁS PUNTERO.
COMPRA, VENDE O ALQUILA.

CLASIFICADOS.es
a la vanguardia de los clasificados