

EN LÍNEA

ALTA TECNOLOGÍA

La exportación desde Catalunya crece un 5%

■ La exportación desde Catalunya de productos de alta tecnología en el primer trimestre del año sumó 1.285,5 millones de euros, un 4,9% más que en el mismo periodo del 2010 debido, básicamente, a los farmacéuticos. Por el contrario, informáticos, electrónicos y ópticos perdieron un 11%. / Redacción

JG INGENIEROS

Equipo especial para servicios energéticos

■ JG Ingenieros ha creado un equipo especializado en servicios energéticos, que centralizará la experiencia de la firma en el campo de las auditorías y simulaciones energéticas, el diseño de instalaciones de energías renovables y de alta eficiencia y la ingeniería de explotación y control. / Redacción

EUROMADI

Las ventas del grupo suman 13.538 millones

■ Las ventas totales agregadas de los socios del grupo de compras y servicios Euromadi durante el pasado ejercicio sumaron 13.538 millones de euros, cifra un 3,9% superior a la del año anterior. La cuota de mercado del grupo en consumo de alimentación, perfumería y droguería, llegó al 20%. / Redacción



JAUME MERCADER / ARCHIVO
Jaume Rodríguez, presidente

PALWASTE RECYCLING

Premio europeo al reciclaje de briks

■ La Comisión Europea ha otorgado el premio Best of the Best a la solución tecnológica para el reciclaje de briks que la empresa PALWaste Recycling (creada por StoraEnso Barcelona y Alucha) aplica desde el pasado mes de octubre en una planta de Castellbisbal (Valles Occidental). / Redacción

EMPRENDEDORES

La firma, con ventas de 3 millones, quiere abrir una panadería al año

La fórmula Turrís



XAVIER CERVERA
Manel Sellarès y Xavier Barriga, dos de los tres socios de Turrís

ARIADNA BOADA
Barcelona

Recuperar el pan de antaño y los procesos artesanos pero trabajando con los horarios del siglo XXI. Esa es la fórmula del éxito de Turrís, las panaderías creadas en el 2008 por Xavier Barriga –tercera generación de panaderos– que ya cuenta con tres establecimientos en Barcelona y otro en Sant Cugat del Vallès.

El crecimiento y la irrupción de competencia han obligado al equipo de Turrís a profesionalizarse y a decidir el modelo de fu-

turo. Los socios fundadores de Turrís, Xavier Barriga y Albert Davins, incorporaron hace un par de años a Manel Sellarès para que llevara la gestión. Así, Xavier Barriga se ha podido concentrar en la producción del pan.

Los tres socios han creado una estructura y un modelo de compañía “a medida”, que asegura que cada nuevo establecimiento se mantenga fiel al original y con el mismo objetivo de recuperar el pan auténtico. “El crecimiento de Turrís es con tiendas propias y hasta donde podamos llegar nosotros. Eso quiere decir en Barcelona y su área metropolitana”. La

cuarta tienda, abierta a finales del año pasado, está ubicada en el centro de Sant Cugat. “Nos han pedido replicar el negocio en otros países, pero no lo haremos. Nosotros queremos y tenemos que estar en las tiendas”, remarca Sellarès, quien añade que se mantendrá el ritmo de abrir una tienda al año.

Otra de las señas de identidad de Turrís es que cada establecimiento cuenta con su propio obrador, donde se elabora el pan que se venderá durante el día. La masa se prepara el día anterior, se deja reposar unas horas, se forma el pan y de nuevo se deja reposar y fermentar durante la noche, lista para su cocción a primeras horas del día siguiente. “No se ha centralizado la fabricación para respetar el proceso de producción. Barriga visita cada día los establecimientos, que no dejan de ser pequeñas fábricas”, explica Manel Sellarès.

Con una plantilla de unos 40 trabajadores, las previsiones de ventas apuntan a más de 3 millones de euros en el 2011. A pesar de ser una compañía pequeña, sus gestores han tenido muy clara su estructura. Como pioneros de esta “recuperación del pan auténtico”, Sellarès asegura que les toca aportar nuevas ideas constantemente. Actualmente tiene unas 80 referencias de productos, entre las que destaca la barra de “4 puntas” o la que están preparando para la verbena de Sant Joan, “una coca con crema de chocolate”.●



JORDI ROVIRALTA
Tomàs Salvador con sus hijos, Carles y Núria

Decordal se propone exportar el 50%

MAR GALTÉS Barcelona

Decordal, fabricante de piezas auxiliares para la industria, se ha propuesto crecer con la exportación y ha fijado su foco en Alemania. “Nuestro objetivo es que la mitad de las ventas procedan de Alemania: es el motor por excelencia de la industria”, dice Tomàs Salvador, gerente de la compañía que fundó en los años sesenta. Decordal se ha asociado con otras tres empresas industriales catalanas, Verlan, Forminsa y Nopatra, para formar un grupo de exportación a Alemania, para el que han contado con el asesoramiento del CEAM (Centre d'Estudis i Assessorament Metal·lúrgic) y ACCIÓ.

Actualmente ya exporta alrededor del 25%, básicamente a través de ser proveedor certi-

ficado de multinacionales como Behr, a quien vende en Alemania, Brasil, Sudáfrica y Francia, o Schneider.

Decordal, propiedad de la familia Salvador y con sede en Sant Pau d'Ordal, trabaja para toda la industria: joyería, óptica, electrónica, aeronáutica o automóvil. Cuenta con una plantilla de 70 personas y un centenar de tornos automáticos de control numérico.

Decordal alcanzó un máximo de facturación de 6 millones de euros en el 2007, que bajó hasta los 4,8 millones en el 2010. Este año crecen al 4%. “Ser multisectorial es una ventaja, porque no estamos condicionados por un solo sector”, explica Salvador. Sus dos hijos aseguran el relevo generacional: Carles dirige la oficina técnica, y Núria lleva la administración.●

LA VANGUARDIA
inmobiliaria
TODA LA INFORMACIÓN SOBRE EL MERCADO INMOBILIARIO

Publicación mensual. El próximo jueves 16, con La Vanguardia

LA VANGUARDIA
inmobiliaria
INFORMACIÓN PÚBLICA
VIVIR CERCA DEL CIELO
ÁTICO
ESPECIALISTAS EN VENTA Y ALQUILER DE ÁTICOS
1 914 50 02 www.atico.es