

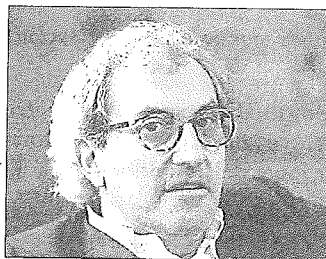
MUNDO EMPRESARIAL

BROWNIE

Albert Puyol, consejero delegado

La firma de moda Brownie ha incorporado a Albert Puyol como consejero delegado dentro del proceso de profesionalización de la compañía, propiedad de la familia Morera-Ortega. Puyol acumula años de experiencia en el sector de moda y ha pasado por Women's Secret, Loewe-LVMH, TCN, y, recientemente, Textil Lonia. También es miembro del consejo de Parfois. En los últimos meses, Brownie

ha llevado a cabo una reorganización interna y la creación de un consejo de administración, integrado por la propiedad, Juan Morera, Mercedes Ortega y Lucas Morera (hijo del matrimonio), el propio Albert Puyol, el director financiero Peter Nijssen y el asesor jurídico Jorge Ayala. Peter Nijssen, asesor externo desde 2011, ha pasado a ser director financiero y a entrar en el consejo. El nuevo equi-



Albert Puyol

ANA JIMÉNEZ / ARCHIVO

po implantará un plan estratégico que prevé dos nuevas aperturas hasta noviembre y dar el salto internacional en los próximos tres años. "El objetivo es duplicar la facturación en los próximos 18 meses", afirma la empresa en un comunicado. Los mercados objetivos son Portugal, Francia y Reino Unido, según explican fuentes de la compañía. "Las primeras ubicaciones podrían estar en Oporto o Lisboa", afirman. Brownie prevé una cifra de ventas de 16 millones de euros para este ejercicio, que prácticamente multiplican por cinco los tres millones de euros facturados en el 2012. / A. Gastesi

Bon Preu entra en el Vallès con un híper en el centro de Terrassa

El grupo invierte ocho millones de euros en un Esclat de 21.000 metros

AINZANE GASTESI
Barcelona

El grupo de distribución Bon Preu, propiedad de la familia Font, entra a lo grande en la comarca del Vallès con la apertura de un hipermercado Esclat en el centro de Terrassa en el que ha invertido ocho millones de euros. El nuevo establecimiento, construido en las antiguas instalaciones de la fábrica Agut, ocupa una superficie total de cerca de 21.000 metros cuadrados, distribuidos en 4.500 metros de sala de ventas y 320 plazas de aparcamiento. Además, incorpora una gasolinera EsclatOil de autoservicio 24 horas con un minimarket de conveniencia abierto de 8 a 23 horas los 365 días del año.

El grupo de distribución catalán prevé, asimismo, abrir un segundo hipermercado de la enseña Esclat en Sabadell, en el terreno que ocupaba la antigua fábrica textil Llagostera-Sempere, cuyas obras finalizarán durante el primer trimestre del 2016. En este caso, se trata de un híper de 2.500 metros cuadrados con 150 plazas de aparcamiento.

"Terrassa y Sabadell son dos grandes plazas en las que llevábamos años buscando ubicación, pero nuestro objetivo era estar en el centro urbano porque es el modelo que mejor nos funciona", explica Antoni Amblàs, director comercial del grupo de distribución. A pesar de la fuerte crisis que ha sufrido el formato hipermercado, con varios años de caída de ventas y de pérdida de cuota de mercado, Amblàs



El conseller Felip Puig con Joan Font, presidente del grupo Bon Preu

El grupo se dispone a seguir creciendo en Catalunya y duplicar ventas hasta alcanzar los 2.000 millones

afirma que el modelo Esclat, más pequeño que los gigantes multinacionales de hasta 10.000, "funciona muy bien". De hecho, el plan de la compañía prevé abrir 2 o 3 Esclat

anuales. Este año, antes de Terrassa, han abierto también en El Vendrell (Tarragona). "Podríamos crecer más, pero la administración (en este caso, municipal) no funciona como debería y los permisos se eternizan", denuncia Amblàs.

El nuevo Esclat de Terrassa, que ayer inauguró oficialmente la compañía en presencia de su presidente, Joan Font, y el conseller de Empresa i Ocupació, Felip Puig, ha creado 115 empleos. El establecimiento incorpora una nueva categoría, parafarmacia, que se suma a

las tradicionales secciones habituales de frescos y secos.

El grupo cerró el primer semestre del año con unas ventas de 493 millones de euros y prevé cerrar el 2015 con una cifra superior a los 1.000 millones y un crecimiento del 11%. "De momento, nuestro foco sigue siendo exclusivamente Catalunya, donde creemos que tenemos margen de expansión hasta unas ventas de 2.000 millones de euros. Después podremos hablar de nuevos mercados", asegura Antonio Amblàs.

Font Vella prevé superar los 344 millones de botellas

SANT HILARI ACN

Font Vella, la planta de agua mineral natural de Sant Hilari Sacalm, perteneciente al grupo Danone, prevé crecer este año y superar los 344 millones de botellas embotelladas de 2014. La compañía explicó ayer que se beneficia de la recuperación del consumo, después de años de crisis, y también de los nuevos formatos y sabores lanzados. En 2014 la compañía invirtió 2,5 millones en la planta, donde trabajan 121 personas de forma directa y otras 80 indirectas. El director industrial de Font Vella, Javier Guerra, dijo que en el primer semestre el sector de las aguas ha crecido un 3% en España.

AudingIntraesa gana un contrato en México

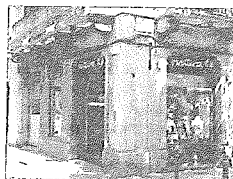
BARCELONA ACN

La ingeniería AudingIntraesa lidera el consorcio adjudicatario del contrato para la supervisión del tren que unirá México DF con Toluca, valorado en 25 millones de euros. La nueva infraestructura comunicará la capital y el área metropolitana con la zona del Valle Metropolitano de Toluca, con una población de 2,5 millones. El tren, que debería entrar en funcionamiento dentro de tres años, se plantea como alternativa a la carretera que une actualmente las dos zonas, con problemas de congestión y accidentalidad.

Clasificados

Los domingos con

LA VANGUARDIA

Urbehome
We are groupsLocal de 250 m²
EN VENDA
Travessera de Gràcia

© 931 439 004

¿TODAVÍA NO ERES SUScriptor DE LA VANGUARDIA?

20% DE DESCUENTO
EN TU COMPRA EN JUSTEATAS
Y DE MUCHAS MÁS OFERTAS EXCLUSIVAS

LLAMA AL 902 53 53 00 TIENEMOS UNA OFERTA PARA TII