

# En línea

## CAIXA SABADELL

### Adaptación de los estatutos

En la asamblea general extraordinaria celebrada el 30 de octubre, Caixa Sabadell aprobó adaptar sus estatutos y reglamento a la ley catalana de cajas. De las principales conclusiones, destacan que los mandatos de los miembros de los órganos de gobierno pasan a ser de cuatro a seis años. - P. Arenós

## POLYMITA

### Robert Thomson, nuevo consejero

La firma de software barcelonesa Polymita Technologies ha anunciado la incorporación de Robert Thomson a su consejo de administración en calidad de asesor estratégico. Thomson fue fundador y presidente de Hyperion, uno de los líderes mundiales en software de gestión y rendimiento.

## GRUPO KETTAL

### Inauguración de una nueva tienda en Munich

Grupo Kettal, empresa catalana fabricante de muebles de alta gama de jardín, tiene previsto inaugurar a principios del próximo año una nueva tienda en Munich a fin de ampliar su distribución en Alemania. El establecimiento, de 350 m<sup>2</sup> divididos en dos plantas, se ubica en la Frauenstrasse 16, a escasos metros de la Marienplatz (plaza del Ayuntamiento), centro vital de la ciudad. El Grupo Kettal, que preside Manuel Alorda, comprende las marcas Kettal, Hugonet, Tricomfort y Evolutif. - Redacción



Manuel Alorda

## JCI

### Jordi Solé, elegido presidente

Jordi Solé ha sido elegido presidente de la Jove Cambra Internacional de Catalunya (JCI), entidad formada por más de 500 jóvenes emprendedores catalanes. Solé, natural de Vilafranca del Penedès, es diplomado en Control de Gestión y hoy dirige el departamento financiero de un grupo industrial.

## BANC SABADELL

### Venta del 8,4% de Ercros

Banco Sabadell ha vendido su participación del 8,39% en la química Ercros por unos 45 millones de euros, confirmó el banco. La venta se ha hecho de forma paulatina en los últimos días, informó *Cinco Días*. El Sabadell estaba en el capital de Ercros desde el pasado mes de marzo. - Reuters

## INMOCONCENTRA OFRECE HERRAMIENTAS PARA LAS PYMES INMOBILIARIAS

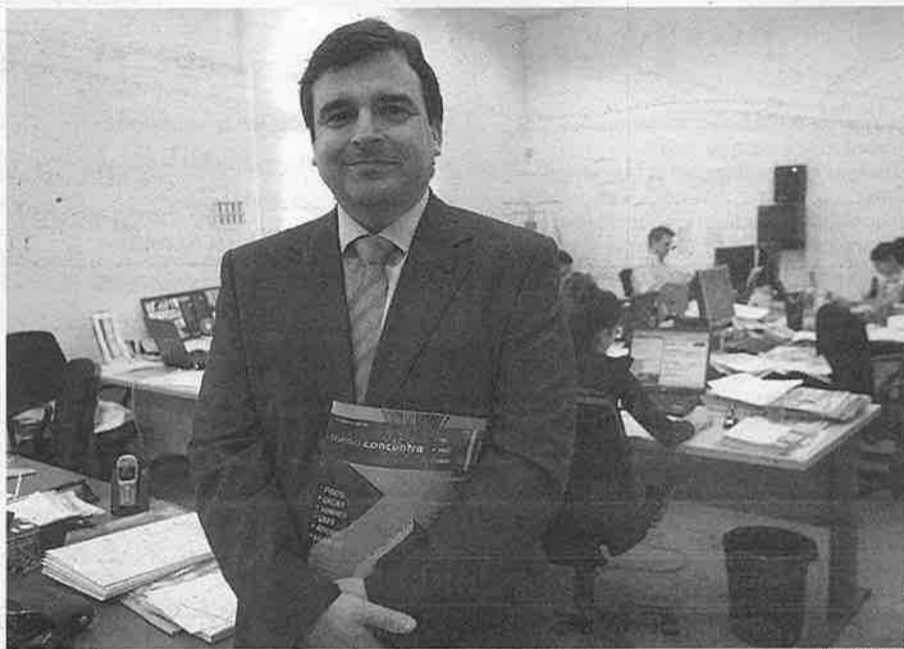
# Hacer grandes a los pequeños

PAULA MATEU  
Barcelona

Vender más en menos tiempo. Éste es el objetivo de las pequeñas y medianas inmobiliarias, que en los últimos años están acusando un incremento del tiempo que transcurre entre que un piso entra en el mercado y su venta final. Y esto lo percibieron los fundadores de Servicio de Listado Múltiple Inmobiliario SA antes de lanzar Inmoconcentra, un proyecto de colaboración entre pymes inmobiliarias pionero en España. "Entendíamos que las grandes empresas del sector tenían ventajas que les permitían llegar al cliente y tener más notoriedad, e intentamos, a través de la tecnología, hacer llegar estas ventajas también a las más pequeñas, y convertirlas así en grandes", explica Marc Cristófol, director general y consejero delegado de Inmoconcentra.

En un mercado sobredimensionado y con mucha competencia después de su liberalización, Inmoconcentra ofrece herramientas para la colaboración entre profesionales. Gracias a la tecnología, esta compañía ha creado la primera bolsa interprofesional de España, que nació con un total de 150 pymes asociadas -se espera que lleguen a 700 en el 2007- y que cuenta ya con más de 3.000 inmuebles, cifra que crece a un ritmo de unos 500 pisos al mes. Al entrar en la red de Inmoconcentra, las empresas asociadas disponen de una herramienta de software muy potente que les permite hacer más visibles sus ofertas y acceder a las de otras muchas inmobiliarias de forma fácil y rápida. Además, los contactos aumentan gracias a la revista que edita cada mes la empresa, así como gracias al portal de internet donde se pueden encontrar catalogados todos los inmuebles de la bolsa. Esta compañía ofrece también un servicio telefónico mediante el cual se puede acceder a todas sus ofertas.

Pero el proyecto de Inmoconcentra no supone sólo ventajas para las empresas asocia-



Marc Cristófol, director general y consejero delegado de Inmoconcentra

*La empresa, que estudia su expansión fuera de Catalunya, facturará tres millones en el 2007*

das, según Cristófol. "La compañía pretende convertirse también en un punto de referencia para los usuarios finales". Se puede buscar un inmueble con unas características muy concretas de forma fácil y rápida a través de internet o de cualquier inmobiliaria asociada. "O simplemente, con una llamada telefónica", comenta José María Braunstein, director comercial de la empresa. Según sus responsables, Inmoconcentra

asegura más rapidez, facilidad, comodidad y seguridad para las personas que buscan piso.

Ante las perspectivas actuales del mercado inmobiliario, esta empresa, nacida en Barcelona y que opera sólo en Catalunya, estudia su expansión por otras zonas del Estado. "En el 2007 queremos implantarnos en Madrid y Levante y, más adelante, en Andalucía, Canarias y Baleares", anuncia Cristófol. Además, la empresa negocia con otros portales de internet y compañías tecnológicas para, por ejemplo, ofrecer sus servicios a través del móvil. Con estas buenas perspectivas, los responsables de Inmoconcentra auguran una facturación de tres millones de euros en el 2007 y del doble para el año siguiente. ●

## LA COMPAÑÍA DE MONTMELÓ EMPLEA A 130 TRABAJADORES

# Instado el concurso de acreedores del fabricante Jordi Pi

LALO AGUSTINA

BARCELONA. - Jordi Pi, fabricante de componentes de automoción con planta en Montmeló (Vallès Oriental), ha sido declarada en concurso de acreedores -el equivalente a la antigua suspensión de pagos- con unas deudas de unos 10 millones de euros.

El concurso necesario, presentado por los abogados Alberto Sitjar y José María Marqués en representación de un acreedor al que Jordi Pi dejó de pagar hace meses, no supondrá en esta ocasión la sustitución de los directivos de la empresa por los del juzgado, sino tan sólo que sus decisiones estarán intervenidas.

*La empresa sufría tensiones de tesorería como consecuencia de la crisis en el sector de la automoción*

La compañía, que cuenta con unos 130 trabajadores en plantilla, sufría tensiones de tesorería como consecuencia de la crisis en el sector de la automoción y la fuerte competencia, y en julio dejó de pagar a sus proveedores. Fuentes de Jordi Pi afirman que tratarán de llegar a un acuerdo con los acreedores y asegurar la continuidad de la empresa.

Jordi Pi, de capital familiar y controlada por la familia del mismo nombre, fabrica piezas que utilizan otras empresas de componentes de sistemas de frenado, dirección, alternadores y equipos de inyección, entre otros. Bosch Sistemas, Delphi y Remy se cuentan entre sus principales clientes. Según fuentes próximas a la compañía, tanto los trabajadores como los clientes y los proveedores están colaborando para resolver la situación. ●



EDIFICI INDUSTRIAL I OFICINES  
EN VENDA O LLOGUER

## Parc Tecnològic del Vallès

Avda. Universitat Autònoma, 29 · Cerdanyola del Vallès

- Parcel·la.....17.200 m<sup>2</sup>
- Nau i magatzem .....5.648 m<sup>2</sup>
- Oficines.....2.874 m<sup>2</sup>
- Aparcament de cotxes.....2.350 m<sup>2</sup>
- Superfície enjardinada.....3.747 m<sup>2</sup>



NÚÑEZ I NAVARRO

i: 93 405 01 01  
www.nyn.es

Oficina Central · Comte d'Urgell, 230  
08036 Barcelona

50 anys  
Més de d'experiència