

En línea

CARRIÓN LOGÍSTICA

Convocada huelga por el convenio

El comité de empresa de Carrión Logística en Montornès del Vallès ha convocado una huelga para desbloquear la negociación del convenio. CC.OO. pide que se aplique el contrato del transporte de mercancía por carretera y logística de Barcelona en lugar del de manipulados. - Redacción

ALONSO BALAGUER

Nueva oficina en Granada

La firma de arquitectura Alonso y Balaguer abrirá después del verano un despacho en Granada, que se sumará a los de Barcelona y Madrid. El motivo de la apertura son los numerosos encargos recibidos en los últimos meses en Andalucía. La firma cerró el 2005 con un giro de más de 6 millones. - A. Boada



Jordi Mercader

MIQUEL Y COSTAS

Inversión de 18 millones para el mercado exterior, de los que 5 serán para I+D

El grupo papero Miquel y Costas prevé invertir 18 millones de euros este año, de los que 5 millones se destinarán a Investigación y Desarrollo (I+D) con el objetivo de potenciar su presencia en los mercados internacionales y mejorar su posición en el sector de productos industriales. El presidente de la compañía, Jordi Mercader, anunció ayer estas inversiones con motivo de la celebración de la junta de accionistas de la empresa, que ha aprobado una distribución de dividendo de 0,12 euros por acción. Mercader ha afirmado que las inversiones de la compañía no perseguirán mejorar la posición del grupo en el sector de productos industriales, concretamente en la fabricación de papeles especiales y pastas textiles.

NODE

Soriano, nuevo presidente

La consultora Node, especializada en innovación aplicada, ha nombrado a Ferran Soriano presidente ejecutivo de la firma, cargo que compatibilizará con la vicepresidencia económica del FC Barcelona. Soriano, de 39 años, es licenciado en Ciencias Económicas y MBA por Esade. - A. Boada

SIT-SMS AYUDA A USAR LA MENSAJERÍA TELEFÓNICA COMO HERRAMIENTA DE MARKETING

La empresa es el mensaje

LALO AGUSTINA
Barcelona

El canadiense Marshall McLuhan, uno de los más importantes teóricos de la comunicación del siglo pasado, fue capaz de predecir el tránsito a la aldea global, sintetizado en su frase más célebre: "El medio es el mensaje". Cuarenta y dos años después, SIT-SMS, una compañía catalana que opera en el sector de las telecomunicaciones, se ha atrevido a reformular el concepto. "La empresa es el mensaje", dicen sus directivos.

Para Sending Intelligent Traffic (SIT), desde luego que es así. El motivo de existencia de esta compañía son los *short message system* (SMS), el sistema de mensajes cortos por teléfono móvil que envían las empresas y otras instituciones a sus clientes y a los colectivos que dependen de ellas. En el 2005, la compañía envió 35 millones de mensajes por cuenta de terceros.

Fundada en Barcelona por dos jóvenes empresarios, Marc Bonavia y Enric Solé, hace cinco años, SIT se ha convertido en una de las primeras empresas del país en el envío de SMS. Según sus estimaciones, su cuota de mercado ronda el 10%, ya que el sector en el que actúa la firma envía entre 300 y 400 millones de mensajes al año.

Pero el fuerte crecimiento que experimenta la compañía en la actualidad no ha hecho olvidar a sus impulsores las dificultades de los inicios. "Los primeros años fueron duros porque los mensajes se enviaban a través de internet; pero desde el 2003, el mercado no ha parado de crecer y se ha visto que existe una necesidad real para las empresas", comenta Bonavia. Los clientes de SIT son entidades deportivas, empresas de servicios, del sector sanitario y administraciones públicas.

La compañía cobra por mensaje enviado y una cantidad fija mensual cuando se trata de un contrato que requiera una mayor gestión. Aunque los márgenes son estrechos, la compra de mensajes a *granel* y su



ANDREA GIL-BERMEJO

Enric Solé y Marc Bonavia, fundadores de SIT-SMS

La compañía, creada en el 2001, prevé facturar cerca de 8 millones de euros en el presente ejercicio

posterior venta a sus clientes supone un negocio que empieza a ser rentable. En el presente ejercicio, SIT prevé facturar 8 millones de euros y situar su beneficio antes de impuestos en el millón de euros.

El cumplimiento del plan estratégico ha permitido que los directivos de la empresa piensen ya en dar el salto al exterior. "Nuestras prioridades de expansión son Italia, donde no existe una compañía tan especia-

lizada como la nuestra, y el Reino Unido, que constituye el mercado más maduro, por lo que si nos va bien allí lo tendremos más fácil para desembarcar en más países", afirma Solé. A medio y largo plazo, la compañía se planteará llevar su negocio al resto de Europa y Latinoamérica.

Por ahora, los directivos de SIT no tienen previsto buscar nuevos fondos para crecer. "Contamos con unos fondos propios de 900.000 euros y podemos acometer de momento los planes previstos", asegura Bonavia. Entre ellos, figura la posible compra de una empresa en India, "que nos aportaría buena tecnología a un coste muy favorable". Otra vía de crecimiento es la ampliación de los servicios que presta SIT en la actualidad.●

LA FIRMA PLANEA FRANQUICIAS DE SUS HELADERÍAS EN ORIENTE MEDIO

Farga busca nueva ubicación para su planta de Montgat

MAR GALTÉS

BARCELONA. - El grupo de pastelería y heladería Farga anunció ayer un plan de crecimiento para doblar su red de heladerías Farggi y pasar de los actuales 80 establecimientos en España y Portugal a unos 170 en el plazo de cinco años. La firma propiedad de la familia Farga reconoció que el crecimiento previsto es "soportable pero incómodo" en la actual fábrica de Montgat, y que se plantean en el plazo de tres años el traslado de las instalaciones productivas, pero que aún no hay ninguna ubicación decidida, según

Eduard Farga, director general comercial e hijo del fundador.

Lacrem, la empresa responsable de los helados Farggi, ocupa 10.000 m² en el centro urbano de Montgat. En los últimos años la planta ha recibido cerca de 4 millones de euros de inversión en capacidad industrial, de los que un tercio se destinaron a la producción de helados para el canal impulso, según explicó Lluís Farga, director general industrial. Para la nueva planta se necesitarán 20.000 m², aseguran.

Jesús Farga explicó que mantienen contactos para exportar sus franquicias a Dubai y Oriente Medio y Rusia.

El grupo Farga (los helados y también la cadena de pastelerías restaurantes en Barcelona) facturó 45 millones en el 2005, y este año llegará a 48, pero no a los 49 millones previstos, debido a que el crecimiento en el canal alimentación es más lento de lo previsto.●



Jesús Farga

Anunci per a l'adjudicació de
**l'elaboració de continguts per a
l'aplicatiu multimèdia anomenat
Pla Estratègic de Creixement**

Objecte: L'esmentat al títol d'acord amb les especificacions dels Plecs Reguladors.

Terminis: Fins el 20 d'octubre de 2006.

Preu màxim: 95.000 € IVA inclòs.

Expedient de contractació: Tramitat per Barcelona Activa mitjançant procediment obert. Els Plecs Reguladors podran ser recollits a la seu de Barcelona Activa (C/ Llacuna 162-164) de dilluns a divendres de 9 a 14 hores.

Termini i lloc de presentació de proposicions: Fins a les 14 hores del dia 12 de juliol de 2006 a la seu de Barcelona Activa.

Obertura de proposicions: En acte públic el dia 13 de juliol de 2006 a les 13 hores a la seu de Barcelona Activa.

Aquest anunci anirà a càrrec de l'adjudicatari.

Ajuntament de Barcelona **Barcelona Activa**

Unió Europea
Fons Social Europeu

abertis

Junta General Extraordinaria de Accionistas

Día 30 de junio de 2006

A las 17:00 horas

En el Palacio de Congresos de Cataluña

Avenida Diagonal, 661-671
08028 Barcelona