

EN  
LÍNEA

## GUINOT PRUNERA

## Asume la cartera de ProGrup en Girona

■ La inmobiliaria Guinot Prunera ha asumido la cartera de clientes de ProGrup en Girona, después de un acuerdo con el administrador concursal. Se trata de más de 200 comunidades de vecinos y de medio millar de propietarios para los que Guinot Prunera es una salida a la actual situación. / Redacción

## CAT-DIS

## Venta de un millón de euros de la Grossa

■ Cat-Dis, la Associació Catalana de Supermercats i Distribuïdors, ha alcanzado la cifra de un millón de euros en ventas de la Grossa de Cap d'Any. Cat-Dis es la primera asociación distribuidora en Catalunya, impulsada por Condis, Sorli-Discau, Caprabo y Coaliment Granollers, además de Veritas. / Redacción

## INBENTA

## Premio Top Red Herring 100

■ Inbenta, empresa con sede en Barcelona especializada y líder en procesamiento del lenguaje natural y en búsqueda semántica, ha sido galardonada con el premio Top Red Herring 100 Global 2013, prestigiosa lista que reúne a las 100 empresas más prometedoras en el área tecnológica. / Redacción



KIM MANRESA / ARCHIVO

Julio Piada, director de Inbenta

## SANIDAD

## La UAB escoge seis proyectos empresariales

■ La UAB ha escogido seis proyectos empresariales de investigación sanitaria para su convocatoria Generació d'Idees del 2013. Los escogidos lo han sido por su capacidad para transformarse en soluciones de mercado. Son Mystone, Celifast, SECS, 3D Endoscopy, Virmone In Situ Bio Energy. / Redacción

## EMPRENEDORES

La taberna de Vilassar, que factura 9,3 millones, apuesta por crecer al por mayor

## Espinaler exporta su salsa

MAR GALTÉS  
Barcelona

**E**spinaler es la histórica taberna a pie de la carretera Nacional II en Vilassar, reconocida por la salsa, receta de la Venturera, con que se aderezan los berberechos. Miquel Tapias, cuarta generación, lo define como un "multinegocio", porque tienen tres bares y dos tiendas, pero el grueso de las ventas es al por mayor: de salsa y de una amplia gama de conservas de marisco (berberechos, mejillones, navajas) y vegetales (espárragos). Es la división que se han propuesto potenciar, tanto en gama de producto como en expansión internacional.

La taberna la abrió en 1896 el bisabuelo, y fue el padre del actual propietario quien se dio cuenta de que sirviendo sólo vasos de vino no llegaría muy lejos. "Empezó a servir vermuts de calidad los domingos, mi madre empezó a hacer la salsa, y nos fuimos creando un nombre", explica Miquel Tapias, que se incorporó al negocio en los setenta. Luego empezaron a embotellar la salsa de forma casera para los clientes; eso les sirvió para darse cuenta de que había un mercado, y entonces Tapias contactó con un grupo de repartidores, que añadieron la salsa a su catálogo y expandieron su fama por Catalunya. "Tuvo mucho éxito. ¿El marketing? No sabía ni lo que era".



SERGI ALCÁZAR BADIÀ

Miquel Tapias, junto a sus hijos David y Miqui, son la cuarta y quinta generación del negocio

## Además de tres bares y dos tiendas, la empresa quiere potenciarse como "imperio gourmet"

La diversificación creció cuando, llegando a los ochenta, empezó a envasar berberechos y otros mariscos gallegos con marca propia: "Nos compraban de todas partes, no necesitábamos comerciales, y caímos en la autocomplacencia". Tapias ase-

gura que reaccionó hacia el 2000, cuando abrieron un nuevo modelo de taberna-tienda gourmet en una nave en Vilassar y otra en Badalona. En 2011 alcanzaron un máximo de ventas de 11 millones (por un negocio de vinos, que no funcionó, explica). En 2012 facturó 8 millones. Emplea a 60 personas.

La marca propia creció con los vegetales (espárragos de Navarra), y las patatas chips (elaboradas en Soria) o el vermut (de Reus). También hay un cava Llopart con la marca Espinaler, y tiene en proyecto un aceite de Les Garrigues, quizás también

una cerveza artesana. "Queremos poner nuestra etiqueta a cualquier producto de calidad, para ir creando un pequeño imperio gourmet". Y están creando un departamento de exportación: "Nos queremos enfocar a China, Japón y Estados Unidos". También han empezado a vender en plataformas on line, como Ulabox o Rakuten, y preparan su propia tienda en línea.

En 2013 el grupo facturó 9,3 millones de euros (7,7 en venta al por mayor). En los últimos años "hemos recibido un centenar de peticiones para franquiciar, pero es complicado".●

## La Generalitat cree que un pacto en Alstom crearía 1.000 empleos

BARCELONA Europa Press

El secretario de Empleo y Relaciones Laborales de la Generalitat, Ramon Bonastre, ha explicado que el Govern se reunirá con el comité de empresa de Alstom el lunes 25 de noviembre y que después hará lo mismo con la dirección de la compañía para desbloquear la negociación del convenio colectivo. En una entrevista, Bonastre ha afirmado que el objetivo es un acuerdo con el que se crearían "a corto plazo" entre 800 y 1.000 puestos de trabajo en la planta de Santa Perpètua de Mogoda (Barcelona), según sus previsiones.

"En la última propuesta de la mediación sólo había dos puntos de discrepancia, así que no estamos tan lejos de poder conseguir un acuerdo", ha afirmado Bonastre. Ha insistido en que el Ejecutivo catalán lleva tiempo trabajando para lograr un pacto que permita preservar al máximo las condiciones de los trabajadores, al mismo tiempo que se incrementa la productividad de la planta y las posibilidades de optar a nuevos pedidos. No obstante, recuerda que, para que las negociaciones lleguen a buen puerto, es imprescindible que las dos partes estén dispuestas a ceder en sus posiciones: "No nos podemos equivocar en la estrategia; tampoco los sindicatos, que no están siguiendo la misma".●



- LA REESTRUCTURACIÓN DEL SECTOR FINANCIERO, INCIDENCIA EN EL INMOBILIARIO
- LA REHABILITACIÓN: REDESCUBRIR LAS CIUDADES. HERRAMIENTAS, MEDIDAS Y ACTUACIONES
- NUEVAS EXIGENCIAS DE EFICIENCIA ENERGÉTICA QUE DEBERÁN CUMPLIR TODOS LOS EDIFICIOS

habitatge i futur  
APCE ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS DE BARCELONA

El próximo lunes 25 de noviembre con  
LA VANGUARDIA

TODO SOBRE  
LA VIVIENDA