Los Mossos vacían los ordenadores de la cooperativa en busca de pruebas

L'ALDEA Los Mossos d'Esquadra vaciaron ayer la información de los discos duros de los ordenadores de la Cooperativa de L'Aldea (Baix Ebre) para buscar pruebas sobre el colapso de la sección de crédito en 2011. La operación tuvo lugar después de que los agentes precintaran los ordenadores, por orden de la juez de Tortosa (Baix Ebre) que instruye el caso, en el marco de la instrucción contra el exgerente de la entidad Daniel Ferré, informa *Efe*. El 10 de mayo, los principales exresponsables de la cooperativa dijeron que desconocían el detalle de las cuentas porque confiaban en Ferré.

Desestimada la denuncia a Pomés

SANT PAU El Juzgado de Instrucción 22 de Barcelona ha desestimado la denuncia contra el presidente del Hospital de Sant Pau, Xavier Pomés, y contra el gerente, Jordi Bachs, por presuntas irregularidades, informa *Europa Press*. La denuncia la puso el comité de empresa.

Patrocinio del festival Vijazz

SABADELL Banco Sabadell patrocinará el festival Vijazz Penedès, al menos, hasta 2016. Se trata de un acontecimiento orientado a dar a conocer los vinos y cavas del Penedès –participan 41 bodegas– en el marco de un festival de jazz con actuaciones internacionales.

Pruebas de un avión contra incendios teledirigido en el Aeropuerto de Alguaire

SINGULAR AIRCRAFT Un avión anfibio teledirigido, que sirve sobre todo para operaciones que puedan entrañar riesgo para pilotos o que tengan un elevado coste económico –como incendios forestales– comenzará sus pruebas durante esta semana en el Aeropuerto de Alguaire. Los modelos pertenecen a la empresa Singular Aircraft, dirigida por Luis Carrillo, que ha invertido tres millones en el proyecto. La firma realizará los exámenes previos durante un año, siempre que la agencia de seguridad aérea le dé el permiso. La intención de Singular Aircraft es establecerse con una base de montaje.

La Seda plantea reducir el capital en 27 millones

Expansión. Barcelona

La Seda de Barcelona celebrará su junta general ordinaria de accionistas el próximo 26 de junio para aprobar una reducción y posterior ampliación de capital, así como una reestructuración societaria. La compañía también someterá a votación la propuesta de ampliación de capital de BA Vidro, el principal accionista de La Seda con el 20% de las acciones.

En concreto, la compañía plantea reducir el capital social en 27,2 millones de euros mediante la disminución del valor nominal de la totalidad de las acciones de la sociedad "con la finalidad de dotar una reserva voluntaria de carácter indisponible". La empresa propone una posterior ampliación de capital mediante la puesta en circulación de 141 millones de acciones a un precio que no ha fijado, y otra ampliación de 24,18 millones de acciones a 0,25 euros.

Por otro lado, segregará la actividad de plástico PET en una nueva sociedad de nacionalidad española, y la división de Packaging en otra que estará radicada en Luxemburgo.

BA Vidro

La Seda ha recogido la petición de BA Vidro de que los accionistas puedan votar la propuesta de ampliación de capital que permitiría a la empresa de Carlos Moreira mantener el control de La Seda.

Con todo, la realidad de la química de El Prat de Llobregat podría ser muy distinta porque la empresa necesita que sus acreedores den el visto bueno a la propuesta de refinanciación de deuda planteada por el fondo estadounidense Anchorage si quiere evitar el concurso de acreedores.

Las acciones de La Seda cayeron ayer un 1,22% en bolsa, hasta situarse en 0,81 euros por título.

COMERCIO/ LAS EXPORTACIONES A RUSIA CRECIERON UN 47% EN 2012 CON RESPECTO AL AÑO 2010, HASTA LOS 2.930 MILLONES DE EUROS. SE TRATA DE UN MERCADO EN CRECIMIENTO QUE HAY QUE CONOCER BIEN PARA SABER ENTRAR Y PODER QUEDARSE.

La clave para hacer negocios en Rusia

ANÁLISIS por Irene García-Arnau

Los alemanes hacen mucho más negocio que los españoles en Rusia; "no mejor, pero tienen un carácter más parecido al ruso y ya han aprendido a tratar con ellos", aseguró ayer Marc Ambrock, presidente del club de negocios Gild International en la Semana Rusa, que se celebra en Barcelona. Y es que Rusia se ha convertido, junto con otros países como China o India, en un mercado en crecimiento donde las empresas españolas pueden encontrar muchas oportunidades, pero las diferencias a la hora de hacer negocios dificultan la experiencia española en este país. "En Rusia hay mucha demanda, es un mercado en pleno desarrollo y con una clase media que está creciendo; España tiene que aprovecharlo", dijo Ambrock.

Muchas empresas catalanas ya están presentes en Rusia, especialmente las grandes compañías de energía o automoción como Gas Natural o Ficosa. "La economía rusa está muy enfocada en el sector energético y a veces peca de descuidar otros ámbitos", explicó Mercedes Pizarro, directora de proyectos de Invest in Spain. Los convenios firmados entre el Gobierno español y el ruso han facilitado el comercio entre ambos países y la exportación a Rusia ha crecido un 47%

Marc Ambrock, presidente del club de negocios Gild International, ayer en Barcelona.

Rusia está muy enfocada hacia el sector energético y tiene una alta demanda de infraestructuras

en los últimos dos años, al pasar de 1.994 millones en 2010 a casi 3.000 millones en 2012, según datos del Ministerio de Economía. El sector que más demanda tiene en Rusia y en el que hay mayor necesidad de inversión es el de las infraestructuras, pero hay empresas como Freixenet que están encontrando en Rusia un mercado muy interesante, ya que "cada vez se demandan más productos de bienes de consumo, aunque son sectores que van más despacio y donde es más complicado hacerse un sitio", explicó Ambrock.

Una idiosincrasia muy distinta a la española a la hora de hacer negocios es muchas veces la principal dificultad para establecer acuerdos comerciales: "hay que conocer el carácter ruso y sus particularidades", dijo Ambrock, además de que también es clave conocer el mercado local, y, para ello, se hace imprescindible encontrar un buen *partner* en el país. "En Rusia la estrategia debe ser distinta, no es como en España, allí no se valora tanto la marca: hay que tener buenos contactos", recomendó Ambrock. El idioma también es una de las dificultades que muchas veces entorpece los negocios, pero, sobre todo, "la falta de persistencia, algo que los alemanes tienen muy bien aprendido", comentó el presidente de Gild.

El tirón de Barcelona

En la otra cara de la moneda, España también llama cada vez más la atención de los rusos, principalmente en el sector inmobiliario y el turístico. "Para instalar filiales prefieren en general Madrid, porque es muy importante para ellos la relación institucional, pero Barcelona es un gran reclamo en turismo", explicó Pizarro.

Una de las compañías rusas que más apuesta por España es el touroperador Natalie Tours, que cada año trae medio millón de turistas rusos a Catalunya, el destino preferido por los rusos que viajan a España. "La marca de esta ciudad es un reclamo enorme y es cada vez más conocida", dijo Pizarro. Los rusos son de los turistas que más dinero gastan cuando vienen aquí y, este año, el turismo ruso prevé aumentar en un 30%. Y, aunque el turismo es el sector de referencia, Pizarro aseguró que, una vez que están en España, se abren oportunidades, ya que "se dan cuenta de que somos un país muy competitivo en otros sectores", concluyó.

CaixaBank abre una línea de 3.000 millones para la Cámara

Expansión. Barcelona

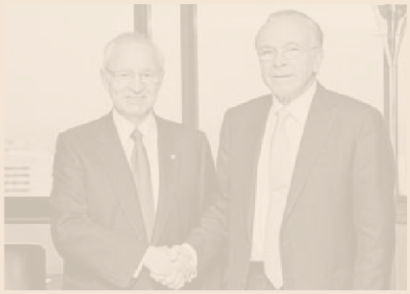
El presidente de la Cámara de Comercio de Barcelona, Miquel Valls, y el presidente de CaixaBank, Isidro Fainé, firmaron ayer una nueva línea de financiación de 3.000 millones de euros destinada a las empresas de la institución cameral. Se trata de una ampliación del acuerdo de colaboración que iniciaron las dos entidades en 2012, cuando CaixaBank abrió una línea de 2.000 millones con motivo de la creación del Club Cambra.

Esta línea se agotó en octubre del pasado año y benefició a 2.477 empresas, en su mayoría microempresas y micropymes, según aseguró ayer la entidad financiera.

En concreto, CaixaBank ha formalizado 4.071 operaciones de financiación con las empresas socias de la Cámara de Comercio. En el 60% de los casos se trata de créditos inferiores a los 100.000 euros. El 54% de las operaciones se hicieron con dinero nuevo, es decir, no fueron renovaciones. Por tipos de transacciones hubo un 29% de créditos, un 34% de líneas de riesgo, un 16% de préstamos, un 9% de operaciones de renting y un 3% de preavales, entre otros.

De la nueva línea de 3.000 millones, 1.000 millones se destinarán específicamente a financiar proyectos de internacionalización.

"CaixaBank contribuye así a impulsar el tejido empresarial en un momento de especial dificultad", dijo ayer Fainé, que cree que "el empujón exportador será fundamental para salir de la crisis". Por su parte, Valls destacó que los 1.000 millones extra para salir al exterior "se ajustan a uno de los puntales que definen a las Cámaras de Comercio: la internacionalización".


Miquel Valls, presidente de la Cámara de Comercio de Barcelona, con el presidente de CaixaBank, Isidro Fainé, tras firmar el acuerdo.