

## Caprabo triplica los beneficios

Caprabo ha cerrado el ejercicio con resultados positivos, consolidando su posición en los tres mercados estratégicos de Catalunya, Madrid y Navarra, en los que tiene repartidos los 356 supermercados y los más de 9.600 trabajadores de la compañía. La facturación de Caprabo ha superado los 1.508 millones de euros, con unos beneficios de 1,2 millones que triplican los conseguidos en el ejercicio anterior.

## Simulacro de Ercros en Flix

La factoría de Ercros en Flix considera satisfactorio el resultado del simulacro de emergencia que ha realizado. El incidente era de categoría 3, que corresponde a los accidentes con repercusión grave en el interior y exterior del centro. El simulacro fue auditado por una entidad externa de inspección y control (ECA) y contó con observadores de los Bomberos de la Generalitat, Ayuntamiento de Flix y Mossos d'Esquadra.

## CLH invertirá 120 millones

El presidente de CLH, José Luis López de Silanes, ha anunciado que el grupo que preside continuará desarrollando su Plan Estratégico 2007-2011 a pesar de la crisis, y ha añadido que invertirá 120 millones de euros en 2010 con el objetivo de «seguir ampliando nuestra red de almacenamiento y transporte». El objetivo de crecimiento estará enfocado en la potenciación y prestación de nuevos servicios.

# Wirsol inicia una inversión de 16 millones en cubierta solar

Dos proyectos en Barcelona y Cádiz, con casi 5 MW en total, marcan la salida a un año caracterizado por el descenso de la actividad a causa de la nueva normativa

Rafel Villa Reus

Wirsol empieza mañana las obras para construir un parque solar en cubierta en dos naves de la ZAL del Puerto de Barcelona: 14.490 placas en una superficie de 23.669 metros cuadrados y una estructura de 40 kilómetros de aluminio, que cuando esté finalizada, de aquí a cuatro o cinco meses, generará 3,3 MW, que es el equivalente al consumo de casi 1.300 hogares.

Es el primer gran proyecto que desarrolla Wirsol Energía SLU desde que hace casi dos años cambiase la normativa legal que rige la instalación de energía solar, y se hiciera mucho más restrictiva a la hora de autorizar una nueva implantación, ya que ahora rige un estricto cupo que aprueba o rechaza los proyectos cada trimestre y ha complicado la tramitación, que además debe realizarse sin saber a qué tarifa podrá cobrarse la energía.

La complejidad de la nueva legislación, que hace preciso disfrutar de nueve permisos de diferente tipo antes de poder presentarse al concurso trimestral, se ha sumado a la restricción del crédito a las empresas, que eran el cliente preferente de Wirsol: pequeños empresarios



Frank Theilacker (d) y Jordi Segarra muestran una placa solar de las que instala Wirsol. FOTO: TXEMA MORERA

que aprovechaban la cubierta de su nave para instalar placas solares para inyectar la energía en la red y así obtener un ingreso extra. Sin crédito, este cliente se ha perdido, lo que sumado a la restrictividad de la nueva normativa, ha llevado a que 2009 fuese prácticamente un año en blanco: «Mucho trabajo haciendo papeles para que

no saliese nada», resume Frank Theilacker, gerente de Wirsol Energía SLU.

La salvación ha venido de manos de la empresa matriz, la alemana Wirsol, que continúa creyendo en España como un mercado interesante para la energía solar. Un fondo de inversión alemán, Aufwind Nuevas Energías, promueve la in-

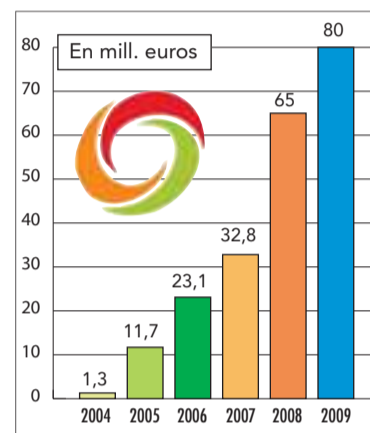
versión del ZAL del Puerto de Barcelona que construye Wirsol. Otro fondo, esta vez japonés, se ha comprometido a adquirir 'llaves en mano' otro parque en cubiertas en Puerto Real (Cádiz), con 1.630 kw, que Wirsol empezará a construir en noviembre. La inversión entre ambos parques es de 16 millones y permitirá cerrar el año a

## Facturación

Wirsol Solar AG

Previsión para 2010

180



la sociedad española con una facturación de 20 millones de euros, similar a la de 2008. Ya se están buscando nuevos emplazamientos, ya que uno de los fondos de inversiones ha contratado instalar hasta 35 MW en dos años.

## Microgeneraciones

Pese a estos grandes proyectos, la estrategia de Wirsol Pasa por acercarse al sector de la vivienda, vendiendo microgeneraciones para instalar en los tejados de particulares, con producciones medias de 4 a 6 kw que bastan para su consumo e incluso generan sobrante. «En Alemania son el mayor mercado», explica Jordi Segarra, director comercial de la empresa. Pero para poder atraer a este nuevo nicho, subraya Segarra, es preciso que «el Gobierno abra las puertas para facilitar las cosas, porque ahora las tramitaciones se prolongan ocho meses y es demasiado tiempo».

## La nube volcánica causa pérdidas de 4.000 millones

Las pérdidas por la nube de cenizas volcánica que obligó a cerrar el espacio aéreo europeo sobrepasan ya los 4.000 millones de euros (cerca de 5.000 millones de dólares) en la economía mundial, según un informe elaborado por la consultora Oxford Economics por encargo de Airbus y difundido en el X Consejo Mundial de Viajes y Turismo (WTTC) que se ha celebrado en Pekín.

El informe revela que el cierre del espacio aéreo durante

la primera semana de la nube de cenizas, tras la erupción del volcán islandés Eyjafjalla, dejó unas pérdidas de unos 3.800 millones de euros, especialmente para las compañías que operan en las zonas afectadas, aunque tuvo también su impacto en destinos turísticos. Entre el 15 y el 21 de abril se cancelaron más de 100.000 operaciones, lo que representa una caída del 53%, mientras que en la segunda oleada, se anularon 5.000.

## El sector de los eventos se encamina hacia un mayor impacto y la reducción del lujo

Los eventos en este año serán más sencillos, más orientados al contacto directo y menos a la puesta en escena o al lujo, con una mayor exigencia de las empresas en cuanto al impacto del evento y unos procesos de compras más duros. «Este año, el mercado no está para frivolidades», concluye el estudio realizado por el grupo Eventoplus entre responsables de eventos en empresas, agencias de eventos y proveedores de servicios para eventos.

La frase lapidaria que define el nuevo panorama es que «nace una nueva época. Nace la 'época Mercadona'». Según los profesionales, el sector cambiará en varios aspectos tras la actual recesión: la medición del impacto y la justificación de los eventos será muy importante; los procesos de compras se quedarán muy apretados; se simplificarán las puestas en escena; bajará el nivel de lujo. Sólo el 5% de los entrevistados prevén que no haya impacto

duradero notable. El mercado se orienta a una fase mucho más cauta en términos financieros y de contenido del evento: los grandes montajes y el 'evento vitrina' dan paso a mucho más pragmatismo en la compra.

Esta orientación se ve también en las tendencias del momento: encabezan la lista de actualidad la creatividad, el networking, la sencillez, la RSC, la web 2.0, a expensas de los montajes técnicos, de la buena comida, de los spas...