

CATALUNYA

Priordei crece con la compra de una finca de 65 hectáreas

EN LA RIBERA D'EBRE/ El exconseller d'Agricultura Jordi Ciuraneta amplía la superficie oliverera de la marca catalana de aceite de oliva virgen extra a 350 hectáreas.

Sergi Sabarot, Barcelona

Priordei avanza en su proyecto empresarial dentro del sector catalán del aceite de oliva. La compañía liderada por Jordi Ciuraneta, exconseller de Agricultura de la Generalitat, ha adquirido una finca de 65 hectáreas en el municipio de la Palma d'Ebre (Ribera d'Ebre) con el objetivo de aumentar sus plantaciones de olivos y hacer frente al crecimiento de su aceite de oliva virgen extra en el mercado.

La finca, que se ha comprado directamente a un particular, dispone de 34 hectáreas de olivos plantados con el sistema de producción superintensiva, mientras que el resto de la superficie es bosque. Gracias a esta operación se incorporará a la empresa Pau Ciuraneta, hijo del exconseller, que ha estado formalizándose en Italia y Estados Unidos y ahora emprende una nueva etapa profesional dedicada a la producción de aceite.

En este sentido, fuentes de Priordei explican que la finca "se ha puesto a nombre de Pau Ciuraneta, quien se integra ahora al 100% al proyecto empresarial familiar".

Con esta adquisición, Priordei eleva a 350 hectáreas su superficie oliverera repartidas entre los municipios de Margalef de Montans, Gratallops, La Vilella Alta y La Vilella Baixa, en la comarca del Priorat, y la Palma d'Ebre. El



Jordi Ciuraneta, presidente de Agro Foods & Commerce (Priordei).

Pau Ciuraneta, hijo del fundador, se incorpora con esta adquisición al proyecto empresarial

Priordei produjo 130.000 kilos en 2016 y elevó en un 20% su facturación, hasta 600.000 euros

objetivo es que toda la producción oleícola de estos términos municipales –ahora en la DO Siurana– pueda formar parte en el futuro de una denominación de origen Priorat e intentar repetir el éxito cosechado por los vinos produ-

cidos en la zona. "En aceite, en el Priorat, está todo por hacer, podemos situar a este producto al mismo nivel de prestigio internacional de los vinos", explica hace un año Jordi Ciuraneta a EXPANSIÓN.

Alianza con Docep
Priordei nació en 2011 fruto de una alianza entre la familia Ciuraneta –a través de la empresa Oliers de Catalunya– y la cooperativa oleícola andaluza Docep, uno de los líderes mundiales del sector. Ambos socios constituyeron al 50% la sociedad Agro Foods & Commerce, propietaria de la marca, que desde el primer momento focalizó sus esfuerzos en la venta fuera de España:

en 2015, el 96% se exportó.

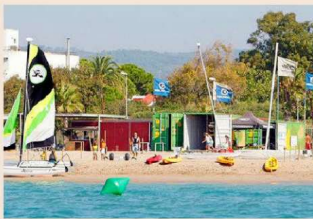
En 2016, la compañía vendió 130.000 kilos de aceite y envasó 75.000 botellas de diferentes formatos, todo virgen extra. La facturación se incrementó un 20% el pasado año, hasta alcanzar unos ingresos de 600.000 euros gracias a la decisión de la firma de apostar también ahora por el mercado interior, que se había mantenido en un plano secundario.

Así, Priordei ha logrado entrar en varias cadenas de supermercados catalanas, como Bon Preu y Condis y ahora trabaja para extender su presencia a todo el territorio español. En paralelo, se han consolidado las exportaciones a países como China, Japón, Emiratos Árabes, Brasil, Marruecos, Estados Unidos y varios países europeos.

El reto de Ciuraneta es que Priordei se convierta en un proyecto empresarial que "además de producir un aceite excepcional, contribuya a generar riqueza y ocupación en una zona poco favorable para el cultivo debido a sus condiciones climatológicas y orográficas". La idea es crear riqueza a los agricultores del Priorat y desarrollar la economía local posicionando la marca en el segmento alto del mercado. "Vendemos paisaje, territorio y gastronomía dentro de una botella; el potencial es enorme", reflexiona.

BOLSA DE BARCELONA

BCN Mid-50	22.637,33	-268,63	-0,96%
BCN Global-100	855,18	-11,72	-1,35%



Establecimiento de Now, distribuidor de NeilPryde, en Gavà.

NeilPryde crea un equipo de diseño en la capital catalana

Eric Galán, Barcelona

La marca de artículos de windsurf NeilPryde refuerza su presencia en Barcelona. La firma de Hong Kong (China) ha creado un equipo de diseño en la capital catalana encargado del desarrollo de aparatos y tablas para este deporte. Ha constituido la sociedad Neil Pryde Marketing, que también se ocupará de las labores comerciales en los distintos eventos de windsurf que se celebran por Europa. De esta forma, la marca, creada en los años setenta y que factura alrededor de 200 millones de euros al año, pretenden estar más cerca de sus potenciales clientes europeos.

El proyecto se ha llevado a cabo junto a Now, distribuidor en exclusiva de NeilPryde en España y Andorra. Esta compañía ha cedido parte de sus instalaciones en Gavà (Baix Llobregat) al nuevo equipo de la enseña de windsurf. Now está especializada en la venta de todo tipo de ar-

tículos de windsurf, monopatín, surf, pádel y esquí, entre otros deportes.

"Nosotros seguiremos comprando el género a la matriz en Hong Kong y distribuyendo la marca en el mercado español", explica Marcos Longares, director general y fundador de Now. Esta empresa catalana fue fundada en 1988 y el año pasado facturó en torno a los 2,5 millones de euros. La compañía es proveedora olímpica de windsurf en la categoría de RS:X, la misma en la que ganó el oro Marina Alabau en los Juegos de Londres 2012.

La empresa, que distribuye alrededor de 10.000 referencias, gestiona dos tiendas de windsurf en Barcelona bajo la marca Magicwave, situadas en Gavà y la zona del Fórum. Now también posee un establecimiento especializado en monopatín, bajo la enseña Collectiv, cerca del Museu d'Art Contemporani de Barcelona (Macha).

Mondo cierra ronda y capta 215.000 euros

E. Galán, Barcelona

El comparador de seguros de viaje Mondo acaba de completar su segunda ronda de inversión. La ampliación de capital ha sido liderada por Grupo Repris, especializado en restauración y sales de juego, y por Julián López Zabalos, exdirectivo de Mundo. En la ronda, de un total de 215.000 euros, también han participado otros *business angels* del sector *insurtech*.

Esta es la segunda ampliación que acomete Mondo, que lanzaron hace seis meses

dos ejecutivos de Zürich: Ricard Domènech y David Pérez. La primera ronda, de 65.000 euros, contó con la participación de Luis Badrinas, también exdirectivo de Zürich, Delfi Torns, vinculado a empresas como Tui o Serhs, y Paco Hoya, presidente de la Asociación Catalana de Corredores i Corredories d'Assurances (Acca).

Con el capital captado, Mondo quiere iniciar su internacionalización y alcanzar una facturación de 500.000 euros este año.

Barcelona tiene un 15% más de terrazas

Expansión, Barcelona

Barcelona cuenta con casi 5.000 locales que tienen terraza, un 15% más que en 2016. Sin embargo, se han perdido alrededor de 11.500 mesas en los últimos dos años, a raíz de la ordenanza municipal que impone límites en cuanto al número de mesas y la distancia que debe haber entre ellas. El sector exige cambios y cuenta con una mayoría del pleno (integrado por CDC, ERC, Cs y PP) dispuesta a impulsar una modificación de la norma.

Según un estudio que ayer hizo público la gestora inmobiliaria Laborde Marçet, la terraza supone un 35% de la facturación anual de los locales que cuentan con ella.

Durante los meses de verano, estos negocios incrementarán en un 20% sus ventas. De los alrededores de 12.000 establecimientos de alimentación y bebidas que hay en la ciudad, el 41,5% tienen terraza. A nivel geográfico, se concentran en los distritos de Ciutat Vella, Eixample, Sant Martí y Nou Barris.

Ampliación de capital en Roger Goulart

CVNE El grupo Compañía Vinícola del Norte de España (CVNE) ha completado la compra de la bodega catalana Roger Goulart al grupo Agrolim. Ha suscrito una ampliación de capital de 1,19 millones de euros, por lo que el capital se sitúa ahora en 2,92 millones. Se ha disuelto el que consejero que presidía Artur Carulla y se ha designado a CVNE como administrador único de la elaboradora de cava.

Las exportaciones al Líbano se triplican

CÁMARA DE COMERCIO Las exportaciones de productos catalanes al Líbano se han casi triplicado en la última década, con un crecimiento del 181% entre 2006 y 2016. Hay 1.120 empresas que exportan al Líbano –un 67% más–, por un total de 136,46 millones de euros, por lo que es un país "estratégico" en Oriente Medio.

Crece los tráfic de corta distancia

PUERTO DE BARCELONA El tráfico del transporte marítimo de corta distancia o *short sea shipping* desde Barcelona ha crecido un 6% en carga y un 11% en pasajeros entre enero y julio. Crece los tráfic al Norte de África e Italia, especialmente a Argelia y Marruecos.