

|                |           |         |   |        |
|----------------|-----------|---------|---|--------|
| BCN Mid-50     | 19.004,46 | +283,16 | ↑ | +1,51% |
| BCN Global-100 | 925,82    | +27,12  | ↑ | +3,02% |

# Sorigué ultima la adquisición de CLD a la constructora Comsa Emte

**LIMPIEZA VIARIA EN BARCELONA/** La firma leridana, con una notable presencia en el ciclo del agua a través de Acsa, crece en servicios. La compañía de los Miarnau y Sumarroca había comprado CLD en 2007.

Artur Zanón. Barcelona

Sorigué está a punto de protagonizar uno de los mayores movimientos en el sector de los servicios urbanos entre compañías catalanas de los últimos años. La empresa leridana última la adquisición de Corporación CLD, Servicios Urbanos de Tratamiento de Residuos, filial de la constructora Comsa Emte desde que la compró en 2007. Esta operación se sitúa en línea con el objetivo de Sorigué de diversificarse.

Ni Sorigué ni Comsa Emte quisieron comentar ayer la operación, cuya formalización está pendiente de varios flecos que deberán cerrarse en las próximas semanas.

CLD, cuya principal actividad es la limpieza en la ciudad de Barcelona, facturó 57,3 millones en 2013, último ejercicio con datos disponibles. En la firma, Comsa Emte tiene un 73,3% —que es lo que está en negociación— y el 26,7% restante está en manos de un grupo de personas físicas. CLD fue originariamente una cooperativa, de ahí el significado de sus siglas: Cooperativa de Limpieza Diaria.

La firma, que suma 363 empleados según consta en la última memoria hecha pública, obtuvo un beneficio de 835.000 euros en 2013.

La limpieza de la capital catalana se divide en cuatro lo-



Sorigué se diversificará en los servicios. Además de la gestión del ciclo del agua —en la imagen, las fuentes de Montjuïc, de cuyo mantenimiento se encarga—, ahora asumirá trabajos de limpieza en Barcelona.

## Avance en las desinversiones

Comsa Emte sigue cumpliendo con su compromiso con la banca de desinvertir para reducir deuda. La compañía familiar ingresó en 2013 unos 50 millones por la venta del 25% que tenía en el Hotel W

—hicieron lo mismo el resto de socios: OHL, BCN Godia y FCC— al fondo catari Diar. La última venta fue la de su participación del 36,5% en la L9 del Metro de Barcelona y del 18,7% del Metro Ligero Oeste de Madrid a Allianz

Capital Partners y al canadiense Bastion, un gestor de activos de infraestructuras. CLD se fundó en 1930 y en 1964 obtuvo su primer contrato con el Ayuntamiento de Barcelona.

tes, que se reparten entre FCC, Urbaser (ACS), Cespa (Ferroviario) y CLD. Este último es el más modesto, pero asciende a 299,1 millones para el periodo 2009-2017, e inclu-

**CLD facturó 57 millones en 2013 y tiene el contrato de la basura de dos distritos de Barcelona**

ye los distritos Horta-Guinardó y Nou Barris (zona 3).

CLD es uno de los activos más importantes de la división de medio ambiente de Comsa Emte, que el año pasa-

do aportó unos ingresos de 88 millones de euros.

Comsa Emte tenía varios pretendientes para la venta de CLD. El otro grupo con el que la compañía controlada por las familias Miarnau (70%) y Sumarroca (30%) ha negociado hasta el final es Rogasa, una constructora con sede en El Prat (Baix Llobregat) y dirigida por Juan Luis Romero que, mediante esta operación, quería comenzar un proceso de diversificación.

### Plantilla

Para Sorigué, la adquisición del CLD supondrá un doble salto. Primero, porque incrementará de golpe un 20% su plantilla, que ahora está integrada por unas 2.000 personas. Y segundo, porque le permite ahondar en su voluntad de crecer en sectores no relacionados directamente con la construcción y los materiales.

Sorigué, que en 2013 ganó unos 11 millones, obtiene el 50% de sus ingresos en los ámbitos de tecnología y de servicios. En esta última división, el grupo presidido por Ana Vallés tiene más presencia a través de Acsa, una enseña que se ha integrado en la general del grupo, Sorigué.

La compañía familiar, que facturó 250 millones en 2014, aspira a crecer un 10% y acaba de constituir un consejo asesor para la innovación.

## La CCMA busca una colaboración con la nueva RTVV e IB3

Tina Díaz. Barcelona

El presidente de la Corporació Catalana de Mitjans Audiovisuals (CCMA), Brauli Duart, propuso ayer una colaboración con la futura radiotelevisión pública valenciana (RTVV) y balear (IB3) con el objetivo de optimizar el sector audiovisual. “Compartimos la misma cultura, historia y lengua, aunque con distintos matices”, dijo Duart en el XX Forum de Comunicación.

Esta colaboración ya se practica desde hace cuatro años con La Xarxa —red audiovisual de televisiones locales catalanas—, pero se ampliaría con un nuevo modelo consorciado.

El ejecutivo destacó que en 30 años nunca se había realizado el esfuerzo de contención de gastos, ajustes presupuestarios y de personal en el holding propietario de TV3. “En cuatro años, la CCMA ha rebajado el presupuesto en 154 millones, un 34%; y el coste de los directivos antes era de 2,4 millones y ahora es de poco más de un millón”, puntualizó. “No es suficiente, no podemos quedarnos solo en recortar: hay que cambiar el modelo de negocio”, advirtió.

La CCMA busca así cómo ofrecer un servicio de calidad en una oferta multicanal con el que adaptarse a la fragmentación de la audiencia debido a la tecnología y la crisis. Este modelo se ha iniciado en algunas delegaciones y acabará en la sede de Barcelona.

## El grupo vasco Elkar se alía con Abacus y toma el 50% de Uppali

J.O. Barcelona

Socio vasco para Abacus. La cooperativa catalana de librerías ha vendido el 50% de su cadena de tiendas franquiciadas Uppali a Grupo Elkar, compañía de San Sebastián que cuenta con una red de 18 establecimientos de productos culturales en el País Vasco.

La operación se ha articulado a través de una ampliación de capital suscrita por Elkar, cuyo importe no ha trascendido. El objetivo de la alianza es exportar el modelo de Uppali a toda España, aunque ampliando la oferta de las tien-

das, que ahora comercializarán también libros de texto y obras para adultos, además de títulos infantiles. Como primer hito, la nueva Uppali instalará un establecimiento propio en Madrid antes de lanzarse a abrir locales franquiciados.

La enseña, que Abacus lanzó en 2013, cuenta ya con

**La enseña tiene ahora tres franquicias y el objetivo es extenderla a todo el mercado español**

franquicias en Ripoll (Vallès Occidental), Palamós (Baix Empordà) y Gandia (Valencia). Se trata de locales más pequeños que los de Abacus —de 200 metros cuadrados—, ubicados en municipios de más de 50.000 habitantes.

Elkar se encargará de la distribución de los libros de la cadena, que se calcula que supondrán el 30% del negocio de Uppali, mientras que Abacus se ocupará de distribuir los productos educativos, papelería, manualidades y juguetes, área que aportará el 70% de las ventas.



**Gala Anna Netrebko & Friends**

DILLUNS, 13.07.2015 – 20.30 h  
Palau 100 Grans Veus  
— Sala de Concerts

**Anna Netrebko**, soprano  
**Ekaterina Gubanova**, mezzosoprano  
**Aleksandrs Antonenko**, tenor  
**Ildar Abdrazakov**, baix

**Orq. Simf. de Barcelona (OBC)**  
**Marco Armiliato**, director

*Aida, Il barbiere di Siviglia, Madama Butterfly, Otello, Adriana Lecouvreur...*

Informació i venda d'entrades:  
902 442 882  
taquilles@palaumusica.cat  
www.palaumusica.cat

