obras del Govern en 2014 Comsa y Arnó lideran las

CONSTRUCCIÓN/ La empresa pública apenas adjudicó 105 millones de euros, un 5% menos que en 2013. El grupo de los Miarnau y Sumarroca consiguió 11 millones.

Arnó fueron las constructoras que más obras se adjudicaron el año pasado de Infraestructures.cat, que es el órgano que centraliza el grueso de la obra pública de la Gesta de Las catalanas Comsa Emte y

En total, en 2014, la sociedad pública dirigida por Joan Lluís Quer firmó contratos por un importe global de 105,7 millones de euros, una cifra que situó un 4,8% por debajo del ejercicio anterior. Fuera de Infraestructures.cat, los departamentos también realizan adjudicaciones de obras

2014: 105,73 millones de euros

2013: **110,98 millones de euros**

lizado en la banda baja en los últimos años, sobre todo si se compara con los años de mayor actividad constructora, como fue, por ejemplo, 2010, el último del tripartito, con casi 2.000 millones de euros de obra adjudicada. La cifra global se ha estabi

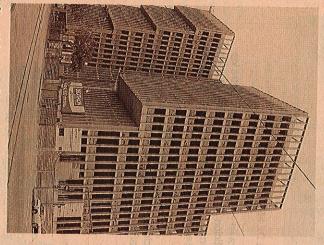
constructora que más adjudi-caciones obtuvo del Ayunta-miento de Barcelona en 2014, con 18,9 millones de euros. 11,06 millones. Casualmente, Comsa Emte también fue la milias Miarnau y Sumarroca se situó como el grupo con más volumen de negocio, con structora de las fa-

Politècnica de Catalunya, en consorcio con Vías y Construcciones, por 6,77 millones. La segunda compañía que más obras consiguió del principal órgano inversor del Govern en 2014 fue Arnó, presidida por Aurora Arnó, con 7,2 millones. A la firma leridana construcción de los acabados del edificio A del campus Dia-gonal-Besòs de la Universitat le siguió Copcisa, de la familia Carbonell, con 6,9 millones, con actuaciones como la

ADJUDICACIONES DEL GOVERN

| Importe de las | 20 principales e | Importe de las 20 principales empresas proveedoras de Infraestruct | oras de Infraestr |
|----------------|------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | 2014 | | 2013 |
| Comsa Emte | 11.060.376 | Sorigué | 15.732.116 |
| Benito Arnó | 7.169.004 | Benito Arnó | 10.553.472 |
| Copcisa | 6.927.375 | ACS | 7.692.900 |
| Romero Polo | 5.977.171 | Isolux Corsán | 6.063.856 |
| Rogasa | 5.439.781 | Copisa | 5.086.424 |
| Oproler | 4.614.521 | Deco | 4.848.254 |
| Certis | 4.034.011 | Soler | 4.797.019 |
| Deco | 3.930.839 | Áridos Romá | 3.799.305 |
| ACS | 3.384.987 | Comsa Emte | 3.714.899 |
| CRC | 3.149.130 | OHL OHL | 3.134.347 |
| | を 一 | Contract Con | AN ADDRESS OF THE PARTY OF THE |

| uctures.cat, en euros | | | |
|---------------------------|-----------|---------------------------------------|-----------|
| | 2014 | | 2013 |
| Copisa | 2.934.000 | FCC | 3.101.89 |
| Rail Automation 2.641.900 | 2.641.900 | Copcisa | 3.033.660 |
| Pasquina | 2.543.256 | Viasgon | 3029750 |
| Calaf | 2.268.003 | Busquets Vilobí | 2.799.610 |
| Mercadomòtika | 2.258.655 | Cots i Claret | 2.721.776 |
| Servidel | 2.171.804 | Calaf | 2.510.73 |
| Alten | 2.105.838 | Caler | 1.714.873 |
| OHL | 2.055.672 | My J Grúas | 1.683.184 |
| Теусо | 2.012.840 | Elecnor | 1.556.648 |
| Voltes | 1.776.051 | 1.776.051 Contratas y Obras 1.552.723 | 1.552.723 |



Obras del campus Diagonal-Besòs de la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC).



La línea de FGC en Sabadell es la que generó más adjudicaciones en 2014 de Infraestructures.cat.

Esta obra, junto con la prolongación de Ferrocarrils de la Generalitat (FGC) en Sabadell, son las dos que sumaron las mayores cifras de adjudicaciones del Govern en 2014. Completan la clasificación de las cinco compañías con más encargos otras dos fir-La prolongación de FGC en Sabadell y el campus Diagonal-Besòs, las obras más destacadas en 2014

mas de capital catalán, como Romero Polo y Rogasa, con más de cinco millones de obra adjudicada cada una.

Para encontrar una constructora del Ibex hay que descender a la novena posicion, con ACS, con 3,4 millones de euros el pasado ejercicio.



A PROPÓSITO

Sergi Saborit Vilà

al poder Nuevos 'cachorros'

oy hemos dedicado este suplemento a repasar algunos delos nuevos rostros que liderarán las empresas familiares de Catalunya en los próximos años. Se trata de una nueva generación de *cachorros*, seguramente la más preparada, que empieza a semúr sobre sus espaldas el peso de la responsabilidad que supone dar continuidad a los negocios fundados por sus antecesores.

La opacidad que caracteriza a la mayoría de familias empresar ias catalanas dificulta conocer en muchos casos en qué punto se encuentra el proceso de relevo generacional y que estrategias utiliza cada empresa para resolver el eterno problema de la sucesión. Convendría poner más luz sobre las distintas soluciones adoptadas para ayudar a otras empresas atomar sus decisiones y establecer claramente cuáles son los modelos de mayor éxito. ¿Hay que estar sólo en los órganos de gobierno y la gestión? ¿Cómo se elige al sucesor entre varios hermanos? ¿Qué pasa con los miembros de la familia que no están en la empresa? ¿Cómo se elige al sucesor entre varios hermanos? ¿Qué pasa con los miembros de la familia que no están en la empresa? ¿Cómo se elige al sucesor entre varios hermanos? ¿Qué pasa con los miembros de la familia que no están en la empresa? ¿Cómo se elige al sucesor entre varios hermanos? ¿Qué papa deben jugar los cónyuges? ¿Son buenos los modelos que vetan la incorporación de cualquier descendiente a la empresa?

La nueva generación de herederos que ahora alcanza el poder en los grandes grupos tiene ante sí un reto mayúsculo en un mundo donde todo va muy rápido, donde saber cambiar y adaptarse permanentemente es sinónimo de éxito y donde esos liderazgos del pasado son difíciles de mantener en el futuro. Sin embargo, en su titánica misión, cuentan con importantes diados: el escasor en descendiamiento y la elevado capitalización que suele caracterizar a estos grupos, el saber hacer, los valores familiares transmitidos de generación, en generación, la visión a largo bazo v el hecho de que estén mucho mejor for-

suele caracterizar a estos grupos, et saber nacet, los valores familiares transmitidos de generación en generación, la visión a largo plazo y el hecho de que estén mucho mejor formados que sus padres, hablen idiomas y hayan trabajado en la mayoría de los casos en otras empresas antes de incorporarse al negocio familiar. Son pilares en los que deben apoyarse a la hora de tomar decisiones y de saber qué conviene más a la empresa o a la familia empresaria en cada momento. Así, en muchos casos, para preservar el patrimonio familiar, será mucho mejor vender la empresa, como en su día hicieron los propietarios de Caprabo, Chupa Chups y Panrico, que han reorientado sus inversiones hacia otros negocios. Habrá *cachorros* que optarán por la salida a Bolsa, siguiendo los pasos de Grifols, Almirall, Catalana Occidente y Fluidra. Otros, darán entrada a socios para crecer o desinvertirán en ciertas áreas de negocio, y habrá quien quizá, para hacer frente a la complejidad familiar, optará por dividir el grupo en dos, como han hecho los dueños de Nutrexpa.

Las empresas familiares son el mayor patrimonio de la economía catalana. Por esta razón, hay mucho en juego en las decisiones que adopten estos jóvenes. Deseémosles suerte y esperemos que sepan guiar sus negocios hacia el éxito.

Jefe de sección EXPANSIÓN

LA AGENDA DE LA SEMANA

del 9 al 15 de marzo

Ferias y congresos

- Fecha: 13 de marzo.
 Lugar: Montjuïc.
 Entidad organizadora: Fira de
- sus implicaciones

 Fecha: 10 de marzo.

 Lugar: Barcelona.

 Entidad organizadora: Esade.

 Ponentes: Francesc Xavier.

 Mena, Mariano Marzo y José Luis
 Porte.
- 'Customer Centricity' en la era digital

Conferencias

- Las claves para entender la caída del precio del petróleo y

- Fecha: 11 de marzo.
 Lugar: Barcelona.
 Entidad organizadora: Esic.
 Ponente: Héctor Premuda.

- Liderando el cambio: las 9 claves de la empresa sostenible

 Fecha: 12 de marzo.

 Lugar: Barcelona.

 Entidad organizadora: IESE.

 Ponente: Nuria Chinchilla.

Fecha: 9 de marzo.
Lugar: L'Hospitalet de

El sector biotecnológico como motor económico

Entidad organizadora: Daemon Quest Deloitte.
 Ponentes: Flor Esteban, Enda Breslin y Antonio Zaforteza, entre

Jornadas

- Entidad organizadora: Unidad

- Ponentes: Manel Esteller, Candela Calle, Josep Lluís Sanfeliu, Jordi Alberch, Carlos Buesa e Ignasi Belda.
- Marketing Strategy Forum:
 Reinventarse o morir
 Fecha: 11 de marzo.
 Lugar: Barcelona.

- Los retos de la fotovoltaica en Catalunya

 Fecha: 10 de marzo.

 Lugar: Barcelona.

 Entidad organizadora: Unef.

 Ponentes: Pere Palacín, José Donoso y José Manuel Jurado, entre otros.

- The Future of Work

 Fecha: 12 de marzo.

 Lugar: Barcelona.

 Entidad organizadora: 3g
 Office.

 Ponentes: Beatriz Lara, Javier Cantera y Carlos Ortiz, entre