

## MUNDO EMPRESARIAL



La familia propietaria de la empresa: Ramon, Alba, M. Cristina y Josep M. Carré

## La compañía logística redobla su apuesta por el transporte intermodal

# Calsina Carré va en tren

SÍLVIA OLLER  
Girona

La empresa de logística y transportes Calsina Carré, con sede en Pont de Molins (Alt Empordà), ha reforzado su apuesta por la intermodalidad ferroviaria que ya representa el 70% de su negocio en países europeos y ha consolidado su expansión en Marruecos, su segundo mercado tras Francia. Los viajes con destino y origen en este país del norte de África suponen ya el 30% de la facturación, el triple que en el 2015, y cada semana la firma mueve hacia este destino unos 300 camiones. Actualmente el grupo está entre los tres primeros operadores de transporte de industria en Marruecos.

“La previsión es seguir apostando por el Magreb y en Europa potenciar el transporte sostenible”, explica Alba Carré, directora general de Calsina Carré y tercera generación del negocio, que cerró el 2020 con una facturación de 102 millones, una cifra similar a la del 2019 a pesar del covid. El objetivo es alcanzar los 107 millones este año.

Uno de los principales ejes en pro de la sostenibilidad es la intermodalidad ferroviaria. “Si Europa quiere apostar por la sostenibilidad hay que incentivar que los transportis-

tas se suban al tren”, afirma Carré. Desde hace tres años, la firma está renovando todos los semirremolques para que sean adaptables a la circulación ferroviaria y actualmente mueve un 70% de su negocio en países como Bélgica, Holanda o Alemania bajo esta modalidad que conjuga un tramo de viaje por carretera y otro en tren.

Carré explica que la proximidad de la multinacional con la frontera con Francia le permite utilizar las

**La firma cerró el 2020 con una facturación de 102 millones de euros y prevé alcanzar los 107 millones este año**

terminales francesas más próximas como la de Le Boulou y Perpiñán como punto de partida. Con este modelo de intermodalidad, el grupo logró reducir más de 2 toneladas de CO<sub>2</sub> el año pasado y el objetivo este 2021 es duplicarlo.

En su apuesta para reforzar la sostenibilidad, la firma, fundada en Figueres en 1971, ha incorporado el primer camión dúo tráiler, un vehículo con dos semirremolques de 33 metros y 70 toneladas de capacidad

que permite reducir emisiones de CO<sub>2</sub> hasta un 25%. El vehículo se está probando en las rutas entre Catalunya y Magreb para el fabricante Lear Corporation.

El operador logístico cuenta con un permiso especial de la dirección general de Tráfico para circular con este tipo de vehículo porque el dúo tráiler todavía no dispone de regulación en España. “Estamos probando el modelo y reportando información a la administración y si no se detectan graves problemas, el vehículo podría legislarse”, explica Carré, que añade que cuando esto ocurra ampliarán la flota con este tráiler.

La empresa, que emplea a más de 700 trabajadores, cuenta con ocho sedes repartidas en seis países. Dos se ubican en Tánger y Túnez aprovechando el flujo de clientes del sector de la automoción y textil que han establecido en estos destinos parte de su producción.

Un 35% de los productos que transporta la flota de Calsina Carré –integrada por más de 650 tractores– procede del sector de la automoción. Le siguen el sector químico y farmacéutico, que representan el 25% y los productos alimentación seca (café, cereales, snacks...) ocupan el tercer lugar con un 12%. El packaging supone el 8%, y la construcción, un 5%.

## Kreedit dobla ingresos hasta los 1,7 millones con créditos a pymes

BLANCA GISPERT  
Barcelona

Con la llegada de la crisis de la pandemia, la mayoría de pequeñas y medianas empresas han tenido dificultades para conseguir crédito. “Ahora los bancos no se abren a trabajar con nuevas compañías, solo sirven a sus clientes”, asegura Jordi Solé, fundador de Kreedit, una firma especializada en conseguir financiación para pymes que ha visto doblar su actividad en un año.

La compañía, nacida en Barcelona en el 2010, asegura haber tramitado 48 millones de euros y alcanzado una facturación de 1,7 millones de euros, más del doble si se compara con los 800.000 euros registrados en el 2019. Solé comenta que la actividad ha crecido porque las pymes se han visto obligadas a recurrir a sus servicios ante la dificultad de acceder al crédito bancario pero también a causa de la nueva necesidad de tramitar créditos ICO y todo tipo de ayudas y subvenciones.

El negocio de Kreedit se basa en el cobro de honorarios por su servicio gestión. Solé comenta que normalmente consigue entre 300.000 y 500.000 euros de financiación aunque en alguna ocasión ha logrado captar hasta 3,5 millones de euros. La empresa colabora con una cuarentena de entidades bancarias, una veintena de organismos públicos –a nivel autonómico y estatal– y también firmas extrabancarias.

“A los clientes les sale a cuenta contratar nuestro servicio porque pueden obtener créditos que no podrían conseguir por su cuenta. Tenemos experiencia y reconocimiento entre la banca. Podemos negociar mejores condiciones”, asegura Solé, que es el propietario de la empresa.

Entre sus clientes, se encuentran todo tipo de pymes que facturan entre 3 y 30 millones de euros. La mayoría pertenecen al sector industrial aunque la firma también trabaja para empresas de servicios, con ex-

cepción del sector inmobiliario. Desde su nacimiento en el 2010, Kreedit ha trabajado para 1.300 clientes, el 85% de los cuales se encuentra en Catalunya y el 15% repartidos por el resto de España.

En los próximos años, la firma prevé un cambio de tendencia a raíz de la crisis de la pandemia. “Los empresarios deberán abrir la mente para conseguir financiación más allá de las fórmulas tradicionales. Los créditos serán difíciles de obtener y, por eso, muchas pymes se verán obligadas a recurrir a la entrada de socios financieros minoritarios. Tendrán que asumir que la propiedad deberá diluir-



Jordi Solé

**Las pymes han recurrido a sus servicios ante la dificultad de conseguir crédito por su cuenta**

se si quieren seguir adelante con su negocio”.

Por este motivo, la compañía abrirá su abanico de servicios e incluirá el asesoramiento en ampliaciones de capital en su cartera. Solé prefiere no hacer pronósticos sobre el futuro de su negocio a causa de la incertidumbre de la situación. En todo caso, prevé superar el millón de euros de ingresos este año.

LUCHAMOS  
CONTRA  
LA POBREZA



www.manosunidas.org

Manos Unidas  
CAMPAÑA CONTRA EL HAMBRE

902 40 07 07

API si conoce edificios en zona prime de Barcelona,  
**LLÁMENOS**

607 183 646  
935 669 579

**COMPRAMOS EDIFICIOS**

