

Las exportaciones se animan y crecen un 13,6% hasta marzo

BALANCE TRIMESTRAL/ Las ventas catalanas al exterior baten otro récord y alcanzan los 17.648,7 millones de euros.

J.Orihuel. Barcelona

Las exportaciones catalanas se reactivan y crecen un 13,6% en el primer trimestre del año en relación con el mismo período de 2016. La cifra del período enero-marzo fue de 17.648,7 millones de euros y supone, según el Govern, el máximo histórico de ventas al exterior en un trimestre.

En el conjunto de España, las exportaciones aumentaron un 14,1%, hasta 69.741,5 millones de euros, según los datos del Ministerio de Economía. Catalunya representa el 25,3% del total de las ventas españolas al exterior.

Las importaciones crecieron un 13,5% en el primer trimestre, hasta 21.506,3 millones de euros, cifra que coloca

en 3.857,6 millones el déficit de la balanza comercial de Catalunya (un 13,5% más).

El récord trimestral se ha conseguido después de que en marzo las ventas al extranjero subieran un 17% con respecto a marzo de 2016, hasta sumar 6.663,6 millones de euros. En España, el alza mensual fue muy similar (16,9%).

En el primer trimestre, tres de los cinco motores de la exportación catalana crecieron a doble dígito. Se trata de la química, el automóvil y la ali-

Química, automóvil y alimentación elevaron sus ventas al exterior a un ritmo de dos dígitos

mentación. El primer sector –que incluye también el negocio farmacéutico– absorbe el 23,6% del total exportado y subió un 10,5% en el trimestre. Con un peso del 16,2%, el automóvil creció un 14%, y la alimentación –con el 13,1% del total– se anotó un aumento del 13,3%. Los otros dos motores, bienes de equipo y manufacturas de consumo, firmaron también un buen trimestre, con alzas del 6,7% y del 9,3%, respectivamente.

Productos energéticos

Aunque con cifras absolutas inferiores, fue más intenso el crecimiento de las exportaciones de productos energéticos. Lideradas por la venta de petróleo y derivados, aumen-



Elena Ramón

La química absorbe más de la cuarta parte de las exportaciones.

taron un 125,8%, hasta 818,3 millones de euros.

Aunque las ventas a la Unión Europea –que representan casi dos terceras partes del total– avanzaron a un ritmo del 10,1%, no fue ésta la zona geográfica más dinámica. El mayor incremento co-

China, Estados Unidos y Rusia, entre los países más dinámicos en el primer trimestre

rrespondió a Asia, con un alza del 31,6% y casi 1.920 millones de euros en tres meses; el principal mercado del área, China, creció un 40%. Las ventas a América subieron un 16,1% en el trimestre, empujadas por EEUU y Canadá, con aumentos del 30,6% y 34,8%, respectivamente. Las exportaciones a países europeos no comunitarios crecieron un 15,5% –con una clara reactivación de Rusia (+47,3%)– y las dirigidas a África lo hicieron en un 13,9%.

Fomento del Trabajo pide un mercado único energético

A.Z. Barcelona

En pleno debate sobre los costes energéticos para la industria –avivado por los cambios en la tarifa de acceso, pactados entre el PP y el PNV, que beneficiarán al País Vasco, entre otras comunidades–, Fomento del Trabajo pide al Gobierno una nueva política en este ámbito encaminada a “mejorar la competitividad” y que aplique nuevas políticas “que resuelvan los graves problemas” del sector por culpa de los “elevados costes”.

En el decálogo que ayer aprobó su comité ejecutivo, la organización patronal exige “avanzar en el mercado único energético” y “garantizar la seguridad jurídica”, en referencia, en el primer caso, a las diferencias entre comunidades en las tarifas y, en el segundo, a los bandazos en renovables de los últimos años. Fomento pide que las políticas energéticas se paguen con los Presupuestos.

NICE HOME BARCELONA, CASAS QUE GUSTAN

¿Necesita darle un aire fresco a su vivienda? ¿Le gustaría que se pareciera a una casa de revista pero con una mínima inversión? En Nice Home Barcelona transforman su inmueble, sin grandes reformas y con una mínima inversión, para que sea lo más atractiva posible. Le ayudan a que sea un lugar único y especialmente pensado para su bienestar. Hablamos con Dara Díaz, Fundadora & CEO de Nice Home Barcelona.

¿De dónde nace esa pasión por la decoración?

Desde muy joven me apasionaban los muebles y objetos decorativos, me encantaba ir a tiendas de decoración e imaginarme como serían las casas decoradas con esos objetos, compraba todas las revistas que existían en el mercado para dedicarle horas y horas, soñando que algún día sería yo quien estaría allí decorando alguna de esas encantadoras casas. Por circunstancias de la vida, decidí enfocar mi carrera hacia el marketing y el comercio internacional, pero aun así nunca abandoné la idea de tener algún día mi propia empresa o estudio de Interiorismo, hoy por hoy también agradezco mi formación a nivel empresarial ya que me ha servido para poder crear y gestionar NICE HOME BARCELONA.

¿Cómo surge la idea de crear Nice Home Barcelona?

Surge a raíz de que una amiga,



viendo algunos trabajos que había realizado a nivel familiar, me dio la oportunidad de reformar y decorar un piso suyo dirigido al alquiler, me dio carta blanca para dirigir y escoger todo con un presupuesto LOW COST, el proyecto terminó siendo un auténtico éxito. El piso se alquiló por mucho más de lo que habíamos

imaginado y con una lista de espera enorme de clientes que se querían quedar con él. A raíz de ahí comencé mi formación y aprendizaje en este sector.

¿Qué diferencia a Nice Home Barcelona de otros interioristas?

La diferencia es que ofrecemos pro-

yectos de INTERIORISMO DE CALIDAD PERO ADAPTADO A TODOS LOS BOLSILLOS, nosotros nos adaptamos al presupuesto del cliente, no a la inversa como pasa con conocidos interioristas, el servicio que ofrecemos es totalmente personalizado a las necesidades de cada cliente. Creemos en la adaptación del Interiorismo a los nuevos tiempos, y así poder llegar a un amplio público con un servicio que hasta hace muy poco estaba dirigido solo a personas o empresas de un nivel adquisitivo muy alto.

“Creemos en la adaptación del Interiorismo a los nuevos tiempos, y así poder llegar a un amplio público con un servicio que hasta hace muy poco estaba dirigido solo a personas o empresas de un nivel adquisitivo muy alto”

¿Qué es el Home Staging y a qué tipo de inmueble se dirige?

La técnica del Home Staging consiste en preparar y revalorizar un inmueble que se desea vender o alquilar en el menor tiempo posible, a un precio adecuado, con independencia de las condiciones del mercado. La finalidad es realzar los puntos fuertes

del inmueble de una forma neutra, si bien cálida y acogedora, con el objetivo de crear la mejor primera impresión para conseguir que el comprador/inquilino tenga un “flechazo”. Va dirigida tanto a particulares que deseen vender o alquilar su propiedad, agencias inmobiliarias, promotoras para los pisos pilotos etc..

Después de tres años, ¿cómo y hacia dónde está evolucionando Nice Home Barcelona?

Nuestra actividad comenzó centrada en viviendas de uso particular, agencias inmobiliarias y viviendas de alquiler turístico, pero la evolución de la misma nos ha llevado positivamente a la realización de varios proyectos de oficinas, restaurantes y como novedad para este 2017, la decoración de un pequeño Hotel y en marcha la decoración de un Hostal de 10 habitaciones en la Costa Brava. Ha sido un camino difícil y de gran esfuerzo, pero que hoy por hoy nos podemos sentir orgullosos de todos los proyectos realizados, clientes satisfechos y sobre todo de las grandes expectativas de futuro.



nicehomebcn.com
https://www.facebook.com/nicehomebarcelona/