



Los centros comerciales que vienen reactivarán los barrios dormidos PÁG. 14



Jane McCormick Responsable de impuestos de KPMG
"La agresividad de las autoridades fiscales traerá más litigios" PÁG. 30

Primark factura ya en España más que H&M y C&A juntas

La cadena de bajo coste irlandesa vende 1.368 millones, tras crecer más del 17%

Primark se cobra sus primeras víctimas en España. La cadena de bajo coste irlandesa, que aterrizó en el mercado nacional en mayo de 2006 con la apertura de su primer establecimiento en el centro comer-

cial Plenilunio, en Madrid, ha registrado desde entonces un crecimiento imparable. Y lo ha hecho a costa, fundamentalmente de otras grandes firmas: la sueca H&M y la alemana C&A. Aunque los ejerci-

cios no coinciden exactamente, Primark facturó en el último año un total de 1.368,9 millones de euros en España, lo que supone el doble que H&M. Su facturación se elevó un 17,2 por ciento respecto a 2016,

cuando creció ya otro 20,2 por ciento. En la práctica, eso supone, que está creciendo cuatro veces más rápido que H&M y casi nueve veces más que C&A, cuya facturación se queda en 370 millones. PÁG. 6

Acciona y ACS luchan por un tren australiano de 3.600 millones

PÁG. 7

Los hospitales de la Iglesia se lanzan a competir con la sanidad privada

PÁG. 13



LOS EMPRESARIOS TEMEN UN 21-D RUPTURISTA

Las movilizaciones y los mensajes sobre una independencia ilegal impactan negativamente en la confianza económica PÁG. 23

ISTOCK

El juez impone medidas cautelares a Puigdemont y sus 'exconsellers'

El magistrado belga les retira el pasaporte

El juez impuso ayer medidas cautelares a Carles Puigdemont y los cuatro *exconsellers* que permanecen con él fugados en Bélgica. El juez les retiró el pasaporte para que

no puedan abandonar el territorio belga mientras se decide sobre la orden de extradición a España. La decisión impacta en la precampaña del 21-D. PÁG. 21

El PSOE plantea una reforma que sube impuestos en 30.000 millones

PÁG. 24

La deuda sufre su mayor alza en tres años por el préstamo a las pensiones

El avance interanual es de 38.000 millones

El año 2017 se perfilaba como muy positivo para la deuda pública. La menor dependencia autonómica de los fondos de liquidez de Hacienda, demostrada por la reducción del déficit y la captación de casi 16.500 millones en los mercados durante

el primer trimestre, parecía un buen síntoma: el Tesoro tendría que captar menos dinero. Pero el préstamo del Estado a la Seguridad Social para el pago de las pensiones ha llevado el avance interanual de la deuda a 38.000 millones. PÁG. 20

Charme invertirá 650 millones en Europa

España, una de las zonas clave para el fondo PÁG. 8



Las TV de pago irán a la baja por la Champions

Quieren recortar los precios de Mediapro PÁG. 10



El Popular pierde en fondos y patrimonios

Reduce en 1.200 millones su volumen PÁG. 11

Popular

Microsoft supera la burbuja 'punto.com'

Supera los niveles del año 2000 PÁG. 15



Los hospitales de la Iglesia se lanzan a competir con la sanidad privada

El grupo de nueve clínicas religiosas de Madrid busca extenderse a toda España

Alberto Vigario MADRID.

Los hospitales de la Iglesia quieren competir con los grandes grupos hospitalarios en España, como Quirónsalud, Vithas o HM Hospitales, en la atracción de pacientes a sus clínicas. De momento, nueve hospitales de órdenes religiosas presentes en Madrid han sido los más activos este mercado y ahora quieren dar el salto definitivo a toda España. Siete de estas clínicas formaron en 2014 el grupo Hospitales Católicos de Madrid y ahora tras tres años de andadura, la unión de otros dos hospitales y hasta 25 millones de inversión en estos centros, el grupo quiere estar dispuesto a rivalizar con las grandes compañías de la sanidad privada.

Actualmente integran este grupo el Hospital Beata María Ana, el Complejo Asistencial Benito Menéndez, el Hospital La Milagrosa, el Hospital Nuestra Señora del Rosario, el Hospital San Francisco de Asís, la Clínica San Miguel, el Hospital San Rafael, la Clínica Santa Elena y Hospital VOT San Francisco de Asís, todos ellos situados en la Comunidad de Madrid. Entre los nueve centros



Hospital San Rafael en Madrid, de la Orden San Juan de Dios. EE

hospitalarios suman 1.800 camas y 2.000 empleados.

El nuevo gerente de este grupo, José Cordero, explica que los hospitales católicos "no solo competimos al mismo nivel o superior en tecnología, instalaciones y excelencia

profesional, sino que además nos diferenciamos por los valores hospitalarios que inspiran las órdenes religiosas que pusieron en marcha nuestros centros", asegura.

"Frente a un mercado sanitario privado que tiende hacia la concen-

tración y con una presencia activa del capital riesgo nosotros aportamos un gran valor diferencial", añade Cordero, quien asegura que estos hospitales no reparten dividendos y dedica los excedentes a realizar obra social y a mejorar sus instalaciones.

De todas formas, este grupo es mirado con recelo por las compañías hospitalarias privadas, que les acusan de competir con ventajas fiscales. Los hospitales de la Iglesia están considerados como entida-

Hospitales Católicos de Madrid ha presentado un plan de crecimiento para cinco años

des sin ánimo de lucro y por tanto se benefician de ventajas, como la exención del IBI, entre otros. Ambos tipos de hospitales compiten directamente tanto en el seguro de Muface como en los convenios con las aseguradoras de salud.

La firma médica OncoDNA llega a cinco países de Latinoamérica

elEconomista MADRID.

La compañía especializada en teranóstica del cáncer (tratamiento y diagnóstico) OncoDNA avanza en la implantación de los últimos avances en medicina de precisión expandiendo su actividad en Latinoamérica. La empresa belga, OncoDNA, de la mano de BioSequence, el único centro en España que realiza análisis genómicos avanzados para todo tipo de cáncer, ha dado un salto a cinco nuevos mercados de habla hispana: México, Venezuela, Panamá, República Dominicana y Argentina.

La entrada de OncoDNA en México se llevará a cabo gracias al acuerdo firmado por la compañía biotecnológica y Promotora SN Zogen, una compañía que distribuye soluciones oncológicas en este país.

Esta alianza supone que los oncólogos y pacientes mexicanos tengan acceso al programa de perfilado molecular y de alta tecnología que combina biopsia líquida y biopsia sólida para los pacientes con cáncer metastásico. De esta manera, podrán beneficiarse de la medicina personalizada basada en la solución de perfilado tumoral.

Guillermo Berbel y Juan José Gázquez Socios de Solutio Gestión Integral de Proyectos

"Abarcamos desde el diseño del proyecto al Project Management y la gestión de obra"

Creada por dos socios con amplia experiencia en el ámbito de la ingeniería y la construcción, Solutio Gestión Integral de Proyectos nace en el año 2014 orientada principalmente al sector agroindustrial, para el que realiza proyectos llave en mano con un riguroso control de plazos y de costes.

¿Para qué tipología de clientes desarrollan proyectos?

Desde nuestra ubicación en Almería, provincia en la que los invernaderos son un punto fuerte de la economía, trabajamos muy enfocados al sector agroindustrial, especializados en el diseño y la construcción de invernaderos de alta y media tecnología, así como centros de manipulación de productos hortofrutícolas y fábricas de productos alimentarios. Esta es nuestra principal línea de negocio. Además, como ingeniería que somos, desarrollamos proyectos de instalaciones industriales, y trabajamos también para el

sector energético y, en menor medida, en obra civil.

Por otra parte, destacar que pertenecemos al clúster andaluz ClanAgro, en el que varias empresas relacionadas con el sector agroindustrial unimos sinergias, recursos tecnológicos y conocimientos para ofrecer soluciones completas a nuestros clientes.

¿Su labor se centra en el diseño de las instalaciones o abarca más aspectos?

Podemos acompañar al cliente de principio a fin de proyecto, ofreciéndole un llave en mano. A petición del cliente, podemos ocuparnos del diseño de sus instalaciones atendiendo a

sus necesidades particulares, pero también de la fase de desarrollo del proyecto hasta finalizar la instalación completa, abarcando en algunos casos incluso el Project Management y la gestión de obra.

¿Qué valores les han hecho crecer como empresa?

En primer lugar el valor de la experiencia. Ambos socios somos ingenieros (Guillermo ingeniero de Caminos y Juan José ingeniero técnico industrial) con amplia experiencia en puestos directivos en diferentes ingenierías. Al ver que en Almería no existía ninguna empresa que ofreciera un servicio completo



"Nuestra experiencia y especialización nos convierte en la ingeniería de confianza de nuestros clientes"

en nuestra área de especialización, decidimos crearla, yendo un poco más allá del trabajo

propio de una ingeniería para ofrecer también el Project Management y la gestión de obra. Sobre esa base, nos hemos ido posicionando y ganando la confianza de cada vez un mayor número de clientes gracias a la calidad de nuestro trabajo y al hecho de que somos muy rigurosos con el control de costes y de plazos. Si un cliente tiene un plazo de inicio de su actividad determinado, cualquier retraso le supone unas pérdidas que no

podemos permitir. Cumplimos para que el cliente no tenga problemas a la hora de realizar su actividad, y lo hacemos desde un enfoque de cercanía, posicionándonos como una ingeniería de confianza en la que tanto los técnicos como los socios estamos en contacto con el cliente.

¿Su cartera la integran básicamente clientes de su entorno geográfico?

Desarrollamos numerosos proyectos en Almería, pero también en Málaga, Granada y Jaén. Estos son nuestros puntos fuertes a nivel nacional, pero además trabajamos en el extranjero, concretamente en República Dominicana, Méjico, Senegal y Marruecos. Nuestra intención es seguir abriendo camino en más mercados, por lo que vamos continuar impulsando nuestra internacionalización.

Solutio
GESTIÓN INTEGRAL DE PROYECTOS S.L.
www.solutio-ingenieria.com