

## La Cepta colaborará en la promoción del Puerto de Tarragona en Madrid

Cepta, la Autoritat Portuària de Tarragona y la sociedad de promoción Apporrtt, han firmado un convenio para promocionar conjuntamente el Puerto. El primer paso será la organización por parte de la Cepta de una jornada de presentación del Puerto y su comunidad portuaria en la CEOE en Madrid en el próximo mes de octubre.

## Invercaixa crece un 8,82% su patrimonio y alcanza una cuota de mercado del 10%

InverCaixa, la gestora de fondos de La Caixa, ha alcanzado una cuota de mercado del 10,67% frente al 8,5% del cierre de 2009. Este avance se ha logrado después de que la gestora haya incrementado un 8,82% su patrimonio de fondos de inversión en tan sólo dos meses, julio y agosto. Actualmente, InverCaixa gestiona un patrimonio de 15.740 millones de euros.

## Abertis logra nota alta de DSJI en las áreas económica, ambiental y social

Abertis mantiene su presencia, por quinto año consecutivo, en los índices de sostenibilidad Dow Jones Sustainability Index (DSJI) World, de ámbito mundial, y DSJI Stoxx, de ámbito europeo. Un año más, Abertis ha obtenido una puntuación por encima de la media en las tres dimensiones analizadas: económica, medioambiental y social.



Taller de costura de Cavallé Textil en su fábrica de La Selva del Camp, en el Baix Camp. FOTO: PERE TODA

# Cavallé Textil se lanza a la conquista de la red

El fabricante de ropa deportiva de La Selva del Camp se apunta a la última tendencia y abre su propia tienda online

**Rafael Servent** La Selva del Camp

No sólo Inditex, con su enseña Zara a la cabeza, acaba de abrir nueva tienda en internet. En La Selva del Camp, Cavallé Textil no le va a la zaga, e inauguró el pasado 15 de julio su propio punto de venta online, con el lanzamiento de [www.cavalleshop.com](http://www.cavalleshop.com).

«Todo surgió en septiembre del año pasado –explica Francesca Cavallé, gerente y segunda generación en esta empresa familiar–, cuando pensamos en abrir una tienda en Reus para vender la ropa escolar. Pero realizar toda esa inversión para unas ventas que sólo duran cinco meses era claramente un disparate, no era viable».

La respuesta surgió en una cena con amigos, en la que alguien que conocía las tendencias de la red sugirió la opción de una tienda online. Con una inversión muy inferior a la que hubiese requerido montar un punto de venta físico de corte tradicional, y con un mercado

potencial mucho mayor que el que puede ofrecer un solo municipio, en Cavallé Textil se pusieron manos a la obra para inaugurar a mediados del pasado mes de julio su nuevo proyecto.

Por el momento, la oferta que comercializan a través de la red se limita a la gama de productos escolares (chándales, camisetas, sudaderas, batas, uniformes...), que representan en torno al 40% de su facturación anual.

Las ventas de este segmento, que habitualmente se concentran entre los meses de julio y noviembre, tienen como clientes potenciales colegios y asociaciones de madres y padres

(Ampas), que gracias a este canal de venta pueden acceder sin intermediarios a precios directos de fábrica, entre un 20% y un 30% inferiores a los del mercado.

Por ahora, el radio de distribución de esta tienda virtual, que entrega el producto a domicilio, se concentra en las comarcas de Tarragona.

### Acuerdos con tiendas

No todos los productos escolares que fabrican en Cavallé Textil están disponibles, sin embargo, en su tienda online. En esta empresa respetan determinados acuerdos de distribución contraídos con tiendas a las que históricamente han estado suministrando productos, y canalizan las ventas hacia ellas.

Están abiertos, sin embargo, a escuchar solicitudes de ofertas para suministrar material deportivo a nuevos colegios o Ampas ya que, según Francesca Cavallé, «en este sector no existen marcas ni exclusivas de fabricación».

### La cifra

El ahorro de comprar online

### Precio directo de fábrica

**-20%**

## Un polo de regatista para el rey

La ropa escolar, con un 40% de la facturación, concentra, junto a los calcetines deportivos (otro 30%), el grueso de las ventas de esta empresa, que emplea a 17 personas. También aquí han notado los efectos de la crisis, con un descenso de un 20% en su facturación, que en 2009

alcanzó el millón de euros.

Entre sus especialidades deportivas están el golf, el fútbol, el baloncesto o el tenis, teniendo entre sus clientes a empresas e instituciones como El Corte Inglés, Port Aventura –a quienes suministran ropa laboral– o la consejería de Sanidad

de la Junta de Andalucía –a quien provee los uniformes para todo el personal de ambulancias–.

La anécdota la protagoniza el rey Juan Carlos. Los organizadores de una regata encargaron en una ocasión a Cavallé Textil un polo para él, como regala promocional. Gasta una XL.

**cambrareus**

## Formació Cambra 4rt Trimestre 2010

Màster Internacional en Fiscalitat **EDICIÓ 9a**

Business English **EDICIÓ 19a**

Curs Superior de Comptabilitat, Economia i Finances

Nòmines i Seguretat Social

Direcció i Gestió de Pimes

Mètode Belbin

Faci del seu equip un equip guanyador

Àrab, cultura i idioma  
Nivell inicial

Incoterms 2010

*i 50 propostes més a la vostra disposició.*

Més de  
**1.000**  
alumnes  
al curs 2009/10  
avalen la nostra formació

Informació i inscripcions

Cambra de Comerç de Reus

C. de Boule 2. 43201 Reus

977 33 80 80

[formació@cambrareus.org](mailto:formació@cambrareus.org)