

MUNDO EMPRESARIAL

TRENES.COM

Nuevo sistema automático de anulación de billetes

■ TRENES.com, agencia de viajes on line que vende billetes de tren, ha lanzado un nuevo sistema de anulaciones de billetes de tren que permitirá a los usuarios recuperar el dinero. La compañía, con siete meses de vida y con Pere Sallent como consejero delegado, ya ha vendido más de 16.000 billetes por un millón de euros. En el 2015, espera facturar por tres millones de euros. / Redacción

VIKO

La firma consigue crecer un 20% a lo largo del 2014

■ Viko (antiguo Elogia Group), compañía especializada en marketing para comercio electrónico, ha alcanzado un volumen de negocio de 14,3 millones en el 2014, un 20% más de lo que había recogido en el 2013. La firma, que cuenta con Rubén Ferreiro como consejero delegado, pretende consolidar su presencia en México, Reino Unido y Estados Unidos a lo largo del 2015. / Redacción



Rubén Ferreiro

SERHS

El grupo turístico eleva su ebitda un 40% en el 2014

■ El grupo turístico Serhs logró elevar su ebitda (ingresos antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones) en un 40% en el 2014, hasta los 25,2 millones de euros. El grupo consiguió que sus ingresos de explotación crecieran un 1,07%, hasta 473,3 millones, y que el resultado de explotación tras las amortizaciones subiera un 5,33%, hasta 13,2 millones. / Redacción

La compañía del sector del acero logra ventas de 28 millones en el 2014 y está a punto de levantar el concurso de acreedores que presentó en el 2009

Capresa vuelve a invertir

MAR GALTÉS
Barcelona

La de Capresa es una de esas escasas historias empresariales de superación de sucesivas crisis y serios ajustes, pero que contrasta en un contexto mayoritario en el que han desaparecido tantas empresas familiares industriales catalanas. Calibrados de Precisión (Capresa), en La Llagosta, fundada en 1960, se dedica al tratamiento del acero para el sector de la automoción. Es propiedad del fondo de inversión industrial PHI, factura 28 millones y tiene 45 trabajadores, y a finales del 2014 acabó de pagar el último plazo de la deuda pactada en el concurso de acreedores del 2009, que tiene previsto superar en breve. Y se prepara este año para volver a invertir.

En el 2007 la empresa facturaba unos 50 millones y empleaba a más de 120 personas, pero estaba en situación de pérdidas, y la familia Pascual decidió venderla al grupo alemán Arques, que en el 2008 situó como primer ejecutivo a Manuel Alonso. “El mercado del acero subía, y el automóvil mantenía la producción. Hasta que en agosto todos paralizaron sus programas de compras”, explica Alonso. “Entonces pasamos de fabricar 5.000 a 800 toneladas mensuales, fue un impacto brutal”.

El grupo Arques decidió retirarse, y Capresa presentó con-



GEMMA MIRALDA

Manuel Alonso, en la planta de la compañía en La Llagosta

La empresa, propiedad de PHI, prevé realizar inversiones de 2,5 millones hasta el 2019

curso de acreedores, con un pasivo de 25 millones. Jordi Bricio y Alexander Wit, ejecutivos de Arques en España, se quedaron con la cartera de Arques Iberia, que han reconvertido en PHI, especializado en desinversiones de multinacionales.

“En Capresa emprendimos un plan de viabilidad, había que

reestructurar y la gestión de la caja era complicada. Hemos hecho un buen equipo, sin bajar sueldos, la plantilla ha valorado el esfuerzo y eso nos ayuda”. En este proceso, la empresa ha focalizado su negocio en los productos para automoción –acero para amortiguadores y muelles, de más valor añadido–, en detrimento del decoletaje.

Capresa ha pasado de una facturación de 11 millones en el 2009 a los 28 del último ejercicio, con un ebitda positivo de 1,8 millones y el primer año en beneficio neto. Prevé llegar a 35 millones dentro de dos o tres años. La plantilla, que bajó a un mínimo de 35, vuelve a crecer,

Y ha aumentado sus exportaciones, que ya representan el 50%. Alonso asegura que Capresa ya puede volver a invertir: “en maquinaria, en software”. Este año prevé destinar 600.000 euros; en el periodo 2015-19, “queremos invertir 2,5 millones”.

PHI es capital riesgo y debe cumplir el ciclo de sus inversiones y desinversiones, y Capresa es de las pocas compañías de su sector que no está integrada en grandes grupos. Pero la historia ha sido lo bastante complicada como para no forzar la situación, dice. Ahora tienen un plan industrial a cinco años, para que la empresa sea más competitiva, y atractiva también.●

ScytI, entre las empresas tecnológicas europeas que más crecen

M. GALTÉS Barcelona

ScytI, la empresa de tecnología electoral y voto electrónico, sigue sumando reconocimientos que refuerzan su posicionamiento comercial para liderar la modernización electoral a escala global y también su carrera hacia el Nasdaq, mercado al que aspira a cotizar posiblemente en el 2017. La compañía, que dirige Pere Vallès, acaba de ser reconocida, junto a Skyscanner y Shazam, entre las empresas tecnológicas europeas que más crecen por el The Tech Tour Growth 50, y además ha recibido el premio especial del jurado de este año por “su impacto en la transformación de los negocios y la sociedad”.

ScytI, creada en Barcelona en el 2001, ha crecido en los últimos tres años a base de seis adquisiciones de compañías. En el 2014 registró ventas de 63 millones y prevé llegar a 120 millones en el 2016. Con una plantilla que ya supera las 600 personas en todo el mundo, tiene oficinas en 16 países, y fábricas de software en Brasil, Perú, Grecia, y Tampa y Oklahoma en Estados Unidos, además de Barcelona.

En el 2014 ha realizado una ronda de financiación de 80 millones de euros; su capital se reparte en un 82% entre fondos de inversión (Vy, Adams Street, Industry Ventures, Vulcan Capital, SAP Ventures, Balderton y los catalanes Spinnaker y Nauta), y el 18% restante está en manos del equipo directivo.●



o si lo prefieres, puedes elegir el nuevo iPad Air 2, ÚLTIMO MODELO, 64 Gb (wi-fi / celular) libre.

Tu confianza tiene premio

Te regalamos un iPhone 6 (64 Gb) y te vendemos tu piso

Llama ahora

93 306 90 90

www.donpiso.com

dp donpiso

Más rentable · Más rápido · Más cómodo · Más seguro

Oferta válida hasta el 31 de marzo de 2015 para inmuebles situados en el ámbito de actuación territorial de la Red de oficinas donpiso y con Documento de Encargo formalizado según condiciones pactadas con el propietario. iPhone y iPad son marcas comerciales de Apple, Inc., registradas en EE.UU. y en otros países. Apple no participa en esta promoción.