

La Generalitat adjudica el concurso para la cita previa automática en centros de salud

VERBIO La Generalitat adjudica a Verbio, la compañía de tecnologías del habla, el concurso para la cita previa automática en los centros de salud. La firma se hará cargo de esta iniciativa tras el concurso lanzado por el gobierno catalán para establecer un proceso automático por vía telefónica que permita dar citas previas a los pacientes desde los Centros de Atención Primaria (CAP) y desde los hospitales adheridos a la red hospitalaria catalana. Verbio generará un portal de voz dedicado a la gestión de citas y recordatorios entre los ciudadanos y la Administración sanitaria.

Anulada la multa a Joan Gaspart

AUDIENCIA NACIONAL El Alto Tribunal ha anulado la multa de 50.000 euros que la Comisión Nacional de la Competencia (CNC) impuso al hotelero Joan Gaspart por pedir en 2011 que se subieran los precios en el sector. La sentencia no es recurrible.

Nuevos alimentos para diabéticos

ESTEVE/PASCUAL Balance Labs, la sociedad conjunta de Esteve y Pascual, llevará a los supermercados en enero quince alimentos para diabéticos. La compañía, según su director general, José Ramón Pérez, espera facturar 60 millones de euros en cinco años.

La compañía espera vender un 15% de su producción en el exterior en cinco años

ARLEX La empresa del sector del mueble doméstico Arlex, que comenzó el año pasado su internacionalización, ya vende un 2,5% de su producción fuera de España y espera elevar esta proporción hasta el 15% en cinco años. La compañía, con sedes en Barcelona y Les Franqueses (Vallès Oriental), ya exporta a Francia, Australia, Alemania, Suiza, Reino Unido y Bélgica, y en este ejercicio lo hará hacia Italia, Holanda, Portugal y Austria, entre otros. Arlex, una empresa familiar creada en 1963, espera cerrar este año con un volumen de negocio de nueve millones de euros, como en 2012.

Recuperacions Navarro puja por una filial de La Seda

ARTENIUS GREEN/ La empresa de gestión de residuos valora el negocio de plástico reciclado del grupo químico en 150.000 euros y quiere asumir toda la plantilla.

C. Fontgüivell, Barcelona

El Juzgado Mercantil número 1 de Barcelona ha recibido una oferta de compra de Artenius Green, la filial de plástico PET reciclado de La Seda. La empresa está en liquidación y se ha iniciado la venta de la unidad productiva, que incluye una fábrica en Balaguer (Noguera) y una plantilla de 23 trabajadores, que actualmente están afectados por un expediente de regulación de empleo (ERE) temporal.

Fuentes judiciales explican que la oferta la ha presentado Márketing Mix, una sociedad de nueva creación controlada por Recuperacions Marcel Navarro, una empresa de Llagostera (Gironès) especializada en la gestión de residuos. La compañía, que está siendo asesorada por José María Marqués, de Acta Abogados, valora Artenius Green en 150.000 euros y



Carlos Moreira, presidente de La Seda. / Elena Ramón

se compromete a mantener todo el empleo.

Recuperacions Marcel Navarro está controlada por la familia Navarro y registró una cifra de negocio de 8,2 millones de euros en 2012, con un beneficio de 17.000 euros, según el Registro Mercantil. Por su parte, Artenius Green tiene

un valor contable de 4,33 millones y registró unas pérdidas netas de 1,39 millones el año pasado.

El juzgado ha abierto un periodo para que se puedan presentar otras ofertas por Artenius Green. Si el proceso sale adelante, será la primera venta que lleve a cabo La Seda

en los juzgados. La empresa pilotada por Carlos Moreira presentó concurso de acreedores en junio con una deuda cercana a los 700 millones de euros. Quiere vender también sus fábricas de El Prat de Llobregat (Artenius España) y Tarragona (IQA), pero la juez ha frenado el proceso hasta que la banca decida si aprueba o rechaza la propuesta de convenio del grupo químico.

La administración concursal, capitaneada por Forest Partners, considera que el plan de viabilidad que plantea La Seda se puede cumplir, pero todo depende del fondo estadounidense Anchorage, el principal acreedor del grupo, con unos 100 millones de euros en deuda.

La Seda facturó 753,3 millones de euros en los primeros nueve meses del año, con unas pérdidas de 215,9 millones.

Minim abrirá su tercera tienda en el histórico local de Idea Mueble

I. García-Arnu, Barcelona

La firma de interiorismo Minim abrirá una tienda de venta de muebles de diseño en la Via Augusta de Barcelona, en el espacio ocupado hasta el pasado verano por otro establecimiento del sector, Arkitektura, dirigido por Marta Ventós. El local es tradicionalmente una tienda dedicada a la venta de muebles de diseño, ya que Idea Mueble lo explotó hasta los años 90.

Ahora Minim, empresa fundada en Barcelona por Ginés Górriz y sus dos socias, Elina Vilá y Agnès Blanch, inaugurará el nuevo espacio

esta semana. La nueva tienda venderá muebles de diseño de marcas como Cappellini, Extremis o Molteni. La firma ha alquilado el local y ha llevado a cabo una remodelación en la que ha invertido 150.000 euros.

Situado en el número 85 de Via Augusta, el espacio tiene una superficie de 1.100 metros cuadrados y se encuentra

El nuevo espacio abrirá la semana próxima y venderá muebles de Molteni, Cassina o Bulthaup

rodeado por otras firmas del sector del hogar como Roca, Dormity o Esmo Interiorismo. "Abrir en un local con esta reputación creemos que también nos ayudará", explica Górriz.

Interiorismo Minim, fundada en Barcelona en 1999, cuenta con otros dos establecimientos en la ciudad,

Minim toma el relevo en Via Augusta de Arkitektura, que cerró sus puertas el pasado verano

uno dedicado a la distribución de productos de la firma alemana Bulthaup -abierto en 2011- y otro en la Avinguda Diagonal. Tras la nueva apertura, la tienda de la Diagonal pasará a vender solamente muebles de dos marcas de diseño: las italianas Dada y Cassina.

Con 25 empleados, Minim facturó 3,6 millones de euros en 2012 y prevé cerrar este año con la misma cifra de negocio. La empresa también tiene una firma de servicios de interiorismo, Vila-Blanch, dirigida tanto a arquitectos como al cliente final.



EL XAMFRÀ

José Orihuel

Valentía emprendedora y sequía crediticia

Hace unos días asistí a un desayuno sobre financiación empresarial en el que, por su carácter privado o no oficial, los ponentes hablaban con más libertad que un encuentro público.

Más allá de la constatación de que la barra libre crediticia, como la llamó una ejecutiva bancaria, no volverá jamás y de que el grifo sigue cerrado para buena parte de las empresas, un profesional del capital riesgo proclamó que, ante el continuo descenso de la financiación bancaria, los empresarios deben ahora "jugársela un poco más", asumiendo un mayor perfil de riesgo que en el pasado. "Es un momento para los valientes", afirmó.

En contraste, la directiva de banca recordaba que, hace años, un empresario solía calificar de "tontería" poner dinero en su negocio -que financiaba con deuda-, mientras que otro, sin llegar a ese extremo, como mucho invertía en la empresa familiar el 20% de sus recursos disponibles, ya que optaba por tener "bien guardadito" su patrimonio.

A propósito de la Valentía y de la asunción de riesgos, me vino a la cabeza mi reciente conversación con un emprendedor. Se llama David Sánchez Farrán y tiene 39 años. Su madre tenía una parada de almohadas y colchones de espuma en el mercado del Torrent Gornal, en L'Hospitalet de Llobregat, por lo que se familiarizó pronto con el mundo del descanso. A partir de un negocio familiar que creció con el paso de los años -una pequeña cadena de tiendas de colchones-, en 2006 decidió volar por libre y montó su propia empresa, Dormity.com, un proyecto dentro del mismo sector. Lo concibió después de constatar que a largo plazo no era viable comercializar productos de terceros, como Flex o Pikolin, y de soñar con encontrar el mejor colchón para cada persona en función de su edad y su fisiología.

Siete años después, su negocio de venta de colchones es, junto a las jamonerías de Enrique Tomás, una de las cadenas de la asociación catalana de firmas familiares de comercio y restauración Comertia con un mayor crecimiento.

Sánchez Farrán solo estudió hasta COU, pero no parece tener ningún complejo. "Mi formación es empírica", comenta. Procura aprender de grandes empresarios, como Amancio Ortega y Juan Roig, y se rodea de directivos con más preparación académica y más experiencia; su mano derecha es un ejecutivo de EDS y recientemente ha reforzado su equipo con un exdirectivo de Carglass y Bimbo.

Dormity.com tiene ya 20 tiendas y en el próximo medio año abrirá seis más, una de ellas en la Diagonal de Barcelona, en el mismo espacio que ocupaba una oficina bancaria. Este año prevé facturar cerca de diez millones de euros, con un beneficio aproximado de 100.000 euros. Ha cometido errores y lo reconoce: en 2011 inauguró una tienda en plena calle Serrano, en Madrid, que cerró un año después.

¿Y la financiación? "Reinvertimos casi al cien por cien", dice el emprendedor, que comparte al 50% con su esposa el capital de la empresa. David Sánchez asegura que afronta con recursos propios el 70% de las inversiones, aunque no descarta endeudarse más para desarrollar nuevos proyectos en el negocio del colchón, sobre todo de tipo industrial.

No le pregunté si se considera un valiente, pero probablemente respondería que no.

Redactor jefe