

Litoclean explora su entrada en el Golfo Pérsico y prevé ventas récord

INGENIERÍA/ La firma de descontaminación de suelos estima crecer en 2018 un 31%, hasta los 11 millones. La empresa presidida por Alberto Tacias acelera en Latinoamérica y crecerá en Kuwait y Qatar.

Artur Zanón. Barcelona

El negocio en España no puede crecer más, de forma que la única opción de ganar tamaño es expandirse en el exterior. Litoclean, una ingeniería especializada en consultoría y descontaminación de suelos, comenzó su internacionalización en México en 1992, seis años después de fundarse en Barcelona. Aquella aventura fracasó inicialmente, pero hoy la compañía tiene presencia activa, con filiales propias, en el país norteamericano, Perú, Bolivia y Ecuador. Ahora cree que ha llegado el momento de dar otro salto en Chile y de entrar en el Golfo Pérsico.

La empresa facturó el pasado ejercicio 8,8 millones de euros y prevé alcanzar los 11,5 millones en 2018. Esta cifra de negocio, si se cumple, superaría el récord de ventas alcanzado en 2011, que fue de 10,5 millones. “Es un presupuesto ambicioso, pero vamos bien”, resume su consejera delegada, Begoña Mundo.

La directiva es una de los cuatro propietarios de la compañía, con participaciones diferentes, pero todas en torno al 25%. Ella y el presidente, Alberto Tacias, son los únicos accionistas que trabajan en la ingeniería, mientras que los otros dos, Ramon Bassas y Jaume Ferrús, son socios capitalistas.

La empresa, que suma 160 trabajadores, tiene oficinas,



Una de las actuaciones de Litoclean en la selva sudamericana.

además, en Madrid y A Coruña, y un almacén en Rubí (Valles Occidental). Su sede está en la ciudad de Barcelona.

Génesis

La ingeniería es la suma de la propia Litoclean –consultoría y ejecución de proyectos; 70% del negocio– y de la consultoría en seguridad industrial en las industrias química y petrolífera Tema, nombre con el que se creó el grupo en 1986, con el 30% de la facturación.

El 60% de los ingresos globales de 2017 procedieron del exterior. Entre los clientes

La compañía comenzó su aventura internacional en 1992 en México

En Catalunya, Litoclean participa en un proyecto para el Govern en Sant Llorenç d'Hortons

con los que trabaja Litoclean, figuran CLH, Repsol, Pemex, Petroperú y Basf, entre otros.

En el caso del Golfo Pérsico, la compañía había sido subcontratada por empresas españolas para realizar proyectos de descontaminación de pozos de petróleo. Su intención ahora pasa por, una vez que sus clientes han ejecutado esos proyectos, intentar contratar directamente con la empresa local el mantenimiento.

Por ello, Litoclean está explorando las opciones de desembarcar en Kuwait y Qatar.

Mundo recuerda que cuando se aterriza en un país nuevo, transcurren al menos tres años antes de que se pueda ganar dinero.

La estrategia en Latinoamérica pasa más por concentrarse en los países más rentables que en establecerse en nuevos mercados. “En Ecuador y Bolivia no hay tanta actividad, y hay más movimiento en México y Perú”, explica la consejera delegada.

Contrato emblemático

“En Chile –continúa la directiva– acabamos de obtener un contrato de 260.000 dólares, que es emblemático para nosotros porque nos puede abrir las puertas del país para optar a nuevos contratos y por la complejidad del proyecto”. Se trata de un encargo para analizar cómo se pueden descontaminar 42 balsas a las que se han arrojado lodos procedentes de la extracción de petróleo en la región de Magallanes.

No todas las actuaciones se sitúan en el exterior. En Catalunya, Litoclean ha asumido la dirección facultativa de un proyecto, para la Agència Catalana de Residus (ACR), de descontaminación de metal en Sant Llorenç d'Hortons (Alt Penedès).

“Intentaremos tratar estos metales, como el antimonio, para evitar trasladar el suelo de un sitio a otro, que es lo que se hacía hasta ahora”, comenta.

Penurias y recompensas de estar en la selva

Uno de los problemas que, según Mundo, tiene Litoclean en el exterior es encontrar personal que quiera ir a trabajar a otros países. No es el caso de Manel Fernández, hoy gerente del negocio en México y anteriormente responsable en Argentina (país del que la empresa ya salió) durante diez años y en Ecuador por tres más.

En México, su cliente principal ha sido Pemex. La firma se ha adjudicado un contrato de estudio de impacto ambiental y de gestión social (para impulsar el desarrollo de las comunidades vecinas a las instalaciones) por un millón de euros; se trata de nueve campos, el más importante de los cuales abarca 500 pozos en un terreno de 156 kilómetros cuadrados. La filial de Perú, que representa el 30% del negocio del grupo, está dirigida por Albert Tacias, hijo del presidente de la compañía. Una de las peculiaridades es la actividad en seguridad industrial aplicada a ríos, que en la selva son las “autopistas para transportar los hidrocarburos”, indica. “Trabajas en la selva, en un entorno en el que para llegar puedes pasar tres días navegando o yendo a pie; a veces necesitas ir con una persona de seguridad, un enfermero y personal local que te abra camino; son paisajes espectaculares por los que algunos pagarían por irse de vacaciones”, concluye.

Agile elige a un exdirectivo de Cirsa como nuevo consejero

E. Galián. Barcelona

Agile Content, compañía especializada en software de gestión para contenidos audiovisuales, ha elegido por cooptación a Abel Gibert Espinagosa como consejero independiente. El nombramiento, propuesto el pasado 23 de abril, será ratificado en la próxima junta general de accionistas de la empresa. Gibert es ingeniero industrial por la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC) y PDG y PADE por el IESE. Durante su carrera ha sido consultor en Arthur Andersen, O. Dati y Software

AG. Entre finales de los ochenta y principios de los noventa fue director general en tres filiales del grupo Indra. Después, Gibert pasó a la compañía de máquinas re-creativas Cirsa, donde lideró la actividad de la empresa en Brasil e Italia. Posteriormente se unió a Seeliger y Conde como socio. Gibert sustituirá en

Abel Gibert sustituirá a Oscar García en el máximo órgano de decisión de la empresa

el consejo a Oscar García Chillón, que se incorporó a Agile en 2016.

Este nombramiento coincide con la presentación de resultados de la compañía. Agile registró una cifra de negocio de 7,87 millones de euros en 2017, con una caída del 27% con respecto a 2016. Aun así, la firma liderada por Hernán Scapusio salió de pérdidas y obtuvo un beneficio de 49.651 euros. Agile Content, que cotiza en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB), tiene una capitalización de 18,91 millones de euros.

Nostrum eleva un 11% las ventas pero duplica pérdidas

Expansión. Barcelona

Home Meal Replacement, la empresa propietaria de la cadena de comida para llevar Nostrum, ha cerrado el ejercicio de 2017 con unas pérdidas de 3,46 millones de euros, cifra que supone más que duplicar los números rojos de 1,5 millones de 2016. Las ventas de la compañía que preside Quirze Salomó han aumentado un 5,4%, hasta 15,28 millones. Sin embargo, si se suman también los ingresos de los franquiciados y masterfranquiciados, la facturación avanza un 11%, hasta 27,8 mi-



Quirze Salomó.

llones, según los datos comunicados al MAB. Un 5% de las ventas proceden del mercado francés y el 95% de España.

Nostrum afirma que logró mejorar un 16% el ebitda recurrente, especialmente en el cuarto trimestre, con un avance del 40%. Aun así, el ebitda sigue siendo negativo (-1,1 millones de euros).

Para equilibrar su balance y transformar la deuda de corto a largo plazo, Nostrum lanzó a finales del pasado año una emisión de bonos convertibles por 15 millones, de los cuales colocó 6,6 millones.