

Plasticband da un giro hacia los plásticos sostenibles

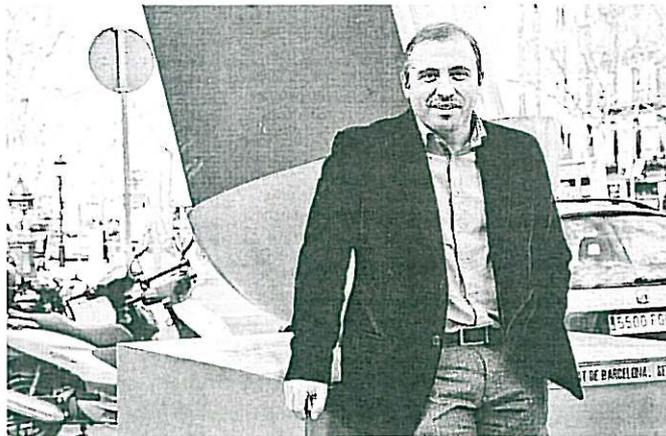
MAQUINARIA Y CONSUMIBLES/ La empresa de embalaje invertirá un millón de euros en su proyecto ecológico. El 50 por ciento de sus ventas proceden de EEUU y Japón.

Marisa Anglés. Barcelona
La compañía de maquinaria y consumibles para embalajes Plasticband, con sede en Granollers (Vallés Oriental), centra su crecimiento en la producción sostenible y en los plásticos ecológicos. El director general de la compañía, Jordi Guimet, explica que la conciencia medioambiental todavía es muy escasa, por lo que "el coste final del producto para el cliente tiene que ser el mismo".

La empresa ha realizado una inversión de 500.000 euros en la instalación de placas fotovoltaicas en la fábrica de Granollers para que el consumo de energía sea casi nulo. "Consumimos menos energía que muchos almacenes", dice Guimet. Por otro lado, Plasticband ha iniciado la producción de plásticos 100% ecológicos, bajo la marca Eco Band, "aunque todavía son demasiado caros y estamos pendientes de rebajar su coste", apunta Guimet.

En 2010, el presupuesto para el desarrollo de los nuevos productos es de 300.000 euros. Para el año que viene se prevé doblar el presupuesto, con lo que se rozará una inversión de un millón de euros en dos años.

Plasticband fabrica en Granollers maquinaria y consumibles para embalaje. Las máquinas, diseñadas a medida para clientes industriales, suponen un 40% de su negocio. El 60% restante procede de los consumibles: fleje (plástico) y embalaje (film estirable). El año pasado la com-



Jordi Guimet, director general de la compañía de fleje y embalaje Plasticband. / Elena Ramon

Producción local, clientes globalizados

Plasticband concentra en Granollers la fabricación de la maquinaria industrial y de los consumibles de plástico. Desde su sede central coordina el personal de servicio técnico y sus vendedores. La empresa tiene 13 delegados comerciales que acuden periódicamente a ferias internacionales para contactar con distribuidores locales. Los clientes de la compañía se encuentran en más de 40 países. Estados Unidos concentra el 30% de sus ventas y Japón, un 20%. Sus clientes pertenecen al sector de la madera, el metal, laboratorios, productos químicos y alimentación. Su producto, que sirve para envolver productos industriales, rara vez llega al consumidor final. Plasticband fabrica por encargo alrededor de 250 máquinas al año, cuyo precio oscila entre los 4.000 euros y los 50.000 euros.

pañía obtuvo una facturación de 4 millones de euros y consiguió no entrar en pérdidas. Dos años antes, en el ejercicio 2007 obtuvo unos ingresos de 6 millones de euros y unos be-

La empresa fabrica unas 250 máquinas al año, que cuestan entre 4.000 y 50.000 euros

neficios de 300.000 euros. Guimet afirma que el nivel de endeudamiento de la empresa es nulo y que las inversiones se realizarán cien por cien con recursos propios.

En centro Europa, los clientes son más exigentes, pero en el sur de Europa, "la exigencia es cero", indica Guimet. En Estados Unidos, dice el director general, "a nivel de calidad son mucho más exigentes, en cambio, la normativa es mucho más laxa".

La empresa realizó una reducción de plantilla de 40 a 30 trabajadores en 2007. "Ahora ya estamos estabilizados", asegura Guimet. La crisis ha provocado que los clientes no quieran acumular existencias. Se fabrica bajo demanda y los envíos son de menos volumen y más frecuentes.

Derby Hotels cierra un acuerdo con la italiana Boscolo

PRESENCIA CONJUNTA EN SEIS PAÍSES

M.A. Barcelona
La cadena Derby Hotels Collection, presidida por Jordi Clos, ha cerrado un acuerdo de comercialización con la compañía italiana Boscolo Hotels, propiedad de la familia Boscolo. Se trata de una alianza de comercialización con el objetivo de abarcar, juntos, un mayor número de países dentro de Europa. Derby tiene la mayoría de sus establecimientos en España y también cuenta con uno en Londres y otro en París. Los hoteles de Boscolo están principalmente en Italia, aunque también dispone de establecimientos en Francia, así como en Praga y Budapest.



Jordi Clos preside Derby Hotels.

El acuerdo entre ambas cadenas se presentará públicamente hoy en Italia y mañana en Barcelona, donde Derby Hotels tiene su sede.

La cadena catalana tiene doce establecimientos abiertos y dos en proceso de construcción. Se trata de hoteles urbanos, de tres, cuatro y cinco estrellas, situados en Madrid, Barcelona, y en las capitales de Gran Bretaña y Francia. Los hoteles españoles son propiedad de Jordi Clos y los establecimientos del exterior están participados al 50%

por Metrópolis, sociedad dirigida por Josep Maria Xercavins que tiene entre sus socios a Jordi Clos.

Boscolo Hotels es una cadena italiana fundada por la familia del mismo nombre en 1978. Su portafolio, formado por 21 establecimientos, incluye hoteles en propiedad y en gestión. Sus establecimientos, de cuatro y cinco estrellas, se encuentran, al igual que los de Derby Hotels, en grandes ciudades.

Boscolo facturó 225 millones de euros en 2006, último ejercicio con datos disponibles. En 2008, Derby Hotels obtuvo un volumen de negocio de 53 millones de euros.

Reorganización de Expo Hoteles

Expo Hoteles, el grupo de la familia Mestre, ha emprendido un proceso de reorganización que pasa por la adopción de una estructura de holding, según fuentes cercanas a la compañía. En este objetivo se enmarca una ampliación de capital que aprobará el próximo 12 de abril, en junta de accionistas, la sociedad Expo Grupo. La ampliación, por un importe efectivo ligeramente superior a los dos millones de euros, no será dineraria y se cubrirá con la aportación de activos.

WindCorp refuerza su equipo y ultima alianzas para entrar en América y China

LA CONSULTORA INCORPORA A JOSÉ MARÍA BANÚS, EX SOCIO DE CLAIRFIELD PARTNERS

J.O. Barcelona
WindCorp quiere crecer en Sudamérica, Estados Unidos y China. La consultora barcelonesa de fusiones y adquisiciones prepara alianzas con grupos locales para aprovechar las oportunidades que brindan las economías de estos países, que, en algunos casos, registran "tasas de crecimiento espectaculares".

Mediante la alianza con un socio americano, WindCorp tendría presencia en Santiago de Chile, Río de Janeiro (Brasil), Lima (Perú) y Miami

(EEUU). La operación se repetiría en China, también con una firma local. La identidad de los futuros socios todavía no ha trascendido.

Estos acuerdos, que permitirán a WindCorp acceder a transacciones en las respectivas áreas geográficas, constituyen una alternativa a la inte-

La consultora de fusiones y adquisiciones está participada en un 50% por Privat Bank

gración en una red internacional de consultoras, que es la estrategia seguida por otras firmas españolas del sector.

Paralelamente, la compañía acaba de reforzar su equipo con la incorporación, como socio, de José María Banús, profesional con veinte años de experiencia en *corporate finance* y gestión de inversiones. Licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Buckingham (Reino Unido), y máster en Finanzas por la Universidad de Deusto, Banús fue socio

fundador de la consultora Clairfield Partners y de la gestora de fondos inmobiliarios Danube Property Advisors.

En el equipo de WindCorp, Banús se suma a otros cinco socios: Miguel Garí, Narciso Marfá, Enrique Tombas, Antonio Garí y Domingo Miret. Los tres primeros son los fundadores de la consultora.

Privat Bank -entidad controlada por el grupo belga Degroof- tiene el 50% del capital de WindCorp y el otro 50% se reparte entre los seis socios de la firma.



Equipo de socios de la consultora WindCorp.

Durante el pasado año, WindCorp intermedió en operaciones corporativas como la compra de Laboratorios Icart por parte de Laboratorios Byly, la adquisición del 30% de ITT Logistics por

el grupo de transporte marítimo Romeu & Cia y la alianza entre Engel e Inveravante para la construcción de centrales hidroeléctricas en Perú. La firma confía en que el mercado se reactive en 2010.