

## Presentación de concurso de acreedores con un pasivo de diez millones de euros

**INDUSTRIAS LAUBAT** La empresa auxiliar de la automoción Industrias Laubat ha presentado concurso de acreedores en el Juzgado Mercantil número 1 de Barcelona con un pasivo de diez millones de euros. La suspensión de pagos llega después de la rescisión de un contrato de suministro al grupo Lear. Laubat ha realizado sucesivos ajustes de plantilla en los últimos años y emplea actualmente a 78 trabajadores. Está especializada en la fabricación de varillas para reposacabezas y cuenta con una planta de producción en Barberà del Vallès. La empresa ha contratado al bufete de abogados Jausas para trabajar en la resolución del concurso de acreedores.

## Ventas en Estados Unidos

**PETTIT PLAISIR** La firma catalana de bombones de estilo belga Petit Plaisir ha entrado en el mercado estadounidense con un acuerdo para comercializar sus productos en las cadenas *gourmet* Garden of Eden y Amish Market. Las dos cadenas operan en Nueva York, Nueva Jersey y Connecticut.

## Congreso de desalación

**AEDYR** La Asociación Española de Desalación y Reutilización (Aedyr) ha decidido celebrar su octavo congreso en Barcelona del 28 de septiembre al 1 de octubre. Los asistentes visitarán la desaladora de El Prat y las plantas potabilizadoras de Abrera –propiedad de la ATLL– y de Sant Joan Despí (Agbar).

## Compras a proveedores catalanes por valor de 973 millones de euros

**DIA** La cadena de supermercados Dia –propiedad del grupo Carrefour– compró en el ejercicio de 2009 productos fabricados por proveedores catalanes por valor de 973 millones de euros. De esta cifra, 885,5 millones fueron facturados por empresas de las comarcas de Barcelona. El resto se reparten entre compañías de Girona (40,6 millones), Tarragona (25,8 millones) y Lleida (21,5 millones). La marca de superdescuento posee una red de 460 tiendas en Catalunya, de las cuales 108 son franquicias. En total, el grupo emplea a 3.344 personas en la comunidad. En 2009, Dia facturó en los siete países donde opera un total de 10.515 millones de euros.

## La consultora Prime Time Sport entra en el mercado mexicano

**M. Menchén**, Barcelona  
América es un mercado estratégico para todos aquellos empresarios que quieren hacer negocio con el mundo del fútbol. El ex director de marketing del Barça, Esteve Calzada, lo sabe bien tras su paso por el club azulgrana, y ya ha lanzado sus redes en algunos de estos países. Después de abrir una filial en Brasil, Calzada ha instalado en México la segunda delegación de Prime Time Sport, su agencia de representación de deportistas y consultoría en marketing deportivo.

Calzada ha nombrado a Sergio Vinnay como director general de esta filial, cuya sede se ha ubicado en Puebla, una ciudad cercana a Monterrey. Vinnay, que es abogado, lleva tiempo ejerciendo como representante de futbolistas en el país norteamericano.

Al igual que en Brasil, Prime Time Sport quiere convertirse en el brazo internacional de los clubes de fútbol de México. El objetivo de Calzada es detectar aquellos futbolistas con más posibilidades de dar el salto a Europa, financiar parte de los traspasos de estos jugadores entre equipos del país y adquirir un porcentaje de los derechos formativos de estos mismos. El objetivo es rentabilizar estas inversiones cuando los futbolistas fichen por alguna entidad de Europa.

### Negociación en Brasil

El directivo se muestra satisfecho de la marcha del negocio al otro lado del Atlántico, y asegura que están negociando la entrada de un socio en Prime Time Sport Brasil. Pese a que, en un principio se había analizado la posible entrada de un inversor financiero, Calzada explica que están negociando la fusión con un socio local que daría lugar a una sociedad cuyo accionariado se repartiría a partes iguales.

# Simpple abrirá una sede en California

**TECNOLOGÍA/** La compañía tarraconense, surgida de la URV, prevé triplicar ventas en cuatro años, hasta 3,3 millones.

**Paloma San José**, Tarragona  
Simuladores de válvulas de corazón para cardiólogos, herramientas basadas en los algoritmos para detectar líderes ocultos en una empresa, sistemas de cálculo del impacto ambiental de una nevera y servicios a medida para la industria química. Estos son algunos de los productos de la empresa tecnológica Simpple, nacida en 2004 como una *spin-off* de la Universitat Rovira i Virgili (URV) de Tarragona.

La compañía emplea a 20 personas, facturó 1,2 millones de euros el año pasado y obtuvo un resultado neto de 10.278 euros. Este año prevé ganar cerca de 100.000 euros.

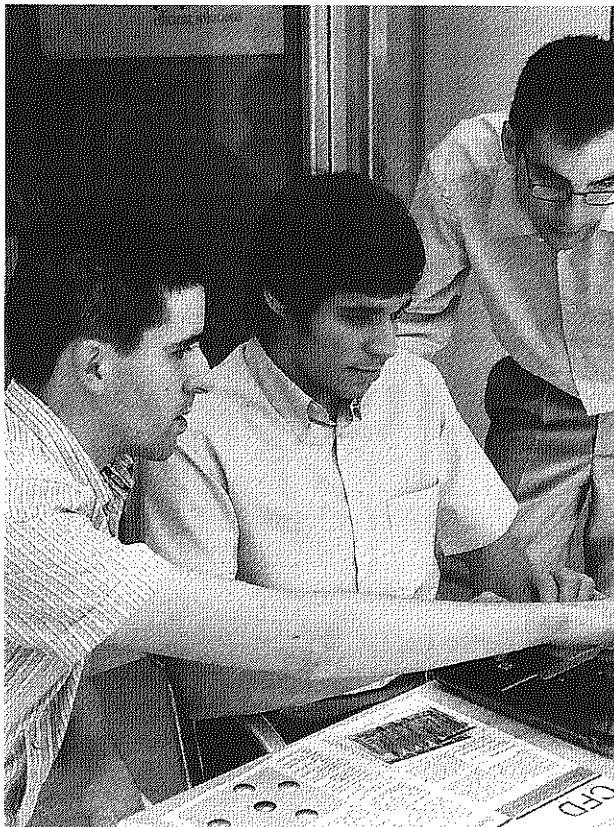
La empresa está formada por 13 socios, procedentes de diversas disciplinas universitarias, como la química, la aeronáutica, el medio ambiente y la física. Su accionista principal, con un 20% del capital, es el catedrático de Ingeniería Química y profesor de la URV, Francesc Giralt.

El director general de Simpple, David Ciudad, y su equipo están trabajando para abrir una sede de la compañía en la localidad estadounidense de San José (California) a finales de este año o principios de 2011. La compañía no ha decidido si llevará a cabo su aventura en solitario o si contará con un socio local que conozca el terreno. “Intentaremos no pedir financiación externa”, apunta Ciudad. El proyecto requiere una inversión cercana a 250.000 euros.

### Recursos humanos

Ciudad está convencido de que algunas de sus líneas de negocio tendrían mejor acogida en Estados Unidos que en España, donde cree que “los departamentos de recursos humanos son muy conservadores”.

Su instalación en Estados Unidos no es casualidad. La mayoría de los socios de la



A la derecha, David Ciudad, director general de Simpple.

compañía se sienten identificados con la cultura emprendedora norteamericana. La empresa de la que más hablan es Google.

Simpple ha desarrollado una herramienta que no acaba de cuajar en las empresas españolas. Se trata de un servicio que permite conocer cómo funciona el organigrama interno de una organización, cómo circula realmente la información y a quién se dirigen las personas cuando surgen contratiempos. Según Ciudad, las empresas estadounidenses llevan implantando este sistema desde hace una década y hay mercado para crecer.

Simpple está llevando a ca-

**La empresa se ha centrado en el sector químico y quiere crecer en salud y medio ambiente**

bo un nuevo plan estratégico, consistente en reducir su dependencia respecto a la industria química –su primer cliente fue Repsol–, sector que le aporta el 45% de su cifra de negocio. La firma está virando hacia los negocios de salud y medio ambiente. “Empezamos haciendo servicios a medida, pero hemos decidido lanzar productos más generales al mercado”.

Ciudad detecta el mayor potencial de crecimiento en España en el área de salud. “La mayoría de la tecnología en los hospitales se importa, hay mucho Siemens, y eso es algo que vamos a intentar cambiar”, apunta.

Las previsiones son optimistas: el director general de Simpple prevé aumentar su cifra de negocio a un elevado ritmo durante los próximos ejercicios para alcanzar unas ventas de 3,3 millones de euros en 2014.

**INFORME/** EL NÚMERO DE OPERACIONES HASTA JUNIO CAYÓ EN EL MERCADO MEDIANO.

## Las compraventas de empresas no acaban de arrancar

**ANÁLISIS** por José Orihuel

La crisis económica global, las restricciones crediticias y la incertidumbre sobre el futuro siguen afectando seriamente a las fusiones y adquisiciones de empresas en el segmento mediano del mercado español, de acuerdo con un informe sobre el primer semestre del año que acaba de publicar la consultora barcelonesa Diagonal Corporate Finance (DCF).

El estudio, que recoge el número de transacciones en España entre enero y junio –pero no hace referencia al volumen invertido–, distingue entre dos tipos de operaciones: las realizadas por sociedades y fondos de capital riesgo y las de corte industrial, es decir, las protagonizadas por empresas que crecen mediante la compra de otras compañías, generalmente del mismo sector.

En el primer capítulo, DCF identifica 52 transacciones en el primer semestre, frente a 72 en los seis primeros meses del pasado año, lo que supone una caída interanual del 27,7% en número de operaciones. Casi una tercera parte de las inversiones de capital riesgo se han llevado a cabo en empresas catalanas, con 16 transacciones, frente a doce de Madrid, que ocupa la segunda plaza. Pero, según el estudio, el número de operaciones también ha caído en Catalunya, concretamente un 30,4%, ya que en el primer semestre de 2009 se ejecutaron 23 inversiones de capital riesgo en el segmento mediano.

Según DCF, entre los operadores más activos en Catalunya destacan, con tres transacciones cada uno hasta junio, Avançsa, empresa pública de la Generalitat que participa en compañías aunque no es una sociedad de capital riesgo (SCR), y Landon Investments, la SCR de la familia Gallardo, propietaria de Almirall.

La disminución de la actividad es menos acusada en las operaciones de tipo industrial que en las de capital riesgo. En el primer caso, la caída interanual en el número de transacciones en España es del 11%, al pasar de 147 en el primer semestre del pasado año a 131 entre enero y junio de este año. El informe ha identificado –siempre en el segmento mediano– nueve fusiones y 122 adquisiciones, incluyendo también operaciones de empresas españolas en el exterior.

### Crecen las operaciones de fusión

Las fusiones crecen un 28,5% en España respecto a 2009, porque, según la consultora, en el actual entorno son “la mejor opción posible para adquirir economías de escala, reducir costes, solucionar problemas de liquidez, ganar cuota de mercado y reforzar la propia posición”.

De las 131 operaciones industriales, Catalunya registró 33 hasta junio, frente a 46 en el primer semestre de 2009, con una caída del 28,3%, superior a la media española. Entre las transacciones analizadas se encuentra la venta a Mapfre del 50% de las aseguradoras de Catalunya Caixa. Precisamente, finanzas y seguros es uno de los sectores donde ha crecido la actividad corporativa en España, junto a alimentación; farmacia, biotecnología y química, y comunicación e Internet.

Josemaría Torrens, socio de DCF, no prevé cambios hasta finales de año en compraventas de empresas medianas. “La tónica seguirá igual”, dice. “Aunque los grandes riesgos han desaparecido –argumenta–, la recesión continúa”.