

Planet Security culminarà el seu procés de fusió el 2009

La companyia, formada per cinc firmes de seguretat, estudia entrar a València i Lleida

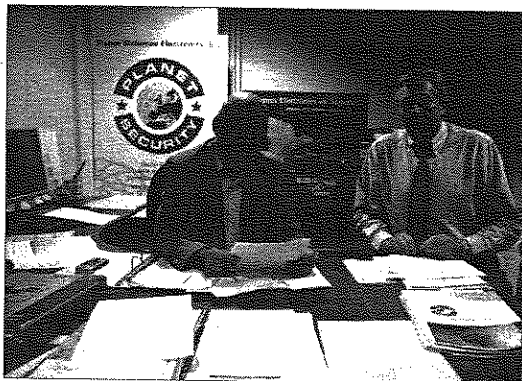
■ La unió fa la força. Això ho saben molt bé les cinc pimes del sector de la seguretat privada que el passat 2005 van posar en marxa Planet Security. La firma, que finalitzarà el seu procés d'integració el 2009, entra en el concurs de grans projectes i prepara l'expansió geogràfica.

BERTA ROIG
Barcelona

Els missatges sobre la importància d'establir aliances empresarials per guanyar competitivitat són ja una constant a Catalunya, però d'exemples encara n'hi ha pocs. I un d'aquests és Planet Security, el producte de la unió de cinc pimes dedicades a la instal·lació i el manteniment de sistemes electrònics de seguretat: Aux-Vyd (Sant Cugat), Bifor (Badalona), Iultron (Sant Boi), Protec (Girona) i Segurum (Mont-roig).

La iniciativa va sorgir ara fa cinc anys, quan la forta entrada de multinacionals va dibuixar un escenari complicat per a les pimes locals. «Al principi, les grans firmes tenien el seu propi mercat perquè es concentraven en la indústria i el comerç, però a partir de l'any 2000 s'endinsen també en el sector residencial oferint uns preus amb els quals nosaltres difícilment podríem competir», explica Narcís Bartina, conseller delegat de Planet Security.

La nova companyia es va crear formalment l'any passat i espera tenir finalitzada la seva integració el 2009. «Vam optar per una fusió per etapes perquè existien importants desviacions de facturació i treballadors entre les diferents companyies, i, a més, partíem de mentalitats diferents», puntualitza Bartina. Els primers passos en aquest procés van per-



Narcís Bartina i Joaquim Serra a les oficines de Planet Security

metre a les cinc pimes crear una economia d'escala per reduir costos, però a poc a poc aquesta integració els ha portat a unificar la plataforma informàtica o el pla de màrqueting, i ara estan treballant per unir àrees com la financera o la de producte. Quan culmini el procés, arribarà la unificació d'infraestructures, cosa que sig-

Vol créixer amb projectes per a grans clients institucionals i industrials

nificarà obrir unes noves oficines centrals a Barcelona, probablement al 22@ o al Campus Nord (de moment la companyia es pilota des del viver de Barcelona Activa).

Però la creació de Planet Security també està tenint altres implicacions en el negoci d'aquestes pimes. «Ens ha representat

augmentar el perfil de client, perquè ara tenim accés a concursos en què abans no hauríem tingut cap oportunitat», explica Joaquim Serra, director tècnic comercial de Planet Security. I és que guanyar mida els ha fet més visibles davant de grans firmes i clients institucionals, com és el cas de Ferrorarrils de la Generalitat de Catalunya, que ja ha adjudicat projectes a la nova companyia. De fet, sense oblidar el segment residencial, l'estratègia de creixement de Planet Security es basa principalment en els grans contractes. «Ens volem dirigir al client institucional, a la indústria i al sector de la construcció», hi afegeix Bartina. La companyia també ha arribat a un acord amb la Universitat de Girona per crear una *spin-off* que ha assumit la tasca de recerca i desenvolupament, a la qual Planet Security preveu destinar una inversió de 450.000 euros fins al 2010.

I mentre es camina per consolidar la unió, Planet Security ja estudia la seva expansió geogràfica. «La nostra intenció és créixer

Un festeig com els d'abans

La decisió d'unir cinc pimes que pràcticament ni es coneixien entre elles no ha estat fàcil. El «festeig», com l'anomena Narcís Bartina, ha estat llarg i no sempre fàcil. «Les converses es van iniciar el 2002, i al principi érem quinze empreses», recorda. Al final, la llista es va reduir a cinc, però encara quedava molt per fer. «Organitzàvem un dinar cada mes per anar coneixent-nos i compartint experiències i mentalitats, i fins i tot vam acabar convidant les nostres dones per fer més caliu», diu.

Tants esforços no són estranys, ja que, com diu Bartina, «es tracta de renunciar a la pròpia empresa per crear-ne una de nova». Una de nova que agrupa una facturació de cinc milions d'euros i una plantilla de prop de cent persones, i que espera aconseguir una quota de mercat del 25% en cinc anys.

cap a València i Perpinyà, però també estem mirant d'associar-nos amb alguna empresa de Lleida, que és la part de Catalunya que ens falta per cobrir», diu Bartina. Amb tot, el conseller delegat de Planet Security afirma no tenir presses. «Nosaltres ens diferenciem pel tracte de proximitat i de confiança amb el client, i, si creixem massa ràpid, el perdrem», explica. ♦

Coperfil ingressa 150 milions en sis mesos

Barcelona. El grup Coperfil, dedicat a la construcció, la promoció i la gestió patrimonial, ha tancat el primer semestre de l'any amb uns ingressos totals de 150 milions d'euros, xifra que significa un increment del 40% respecte del primer semestre de l'exercici anterior. L'Ebitda, benefici abans d'impostos i amortitzacions, s'ha incrementat un 125%, fins a assolir els divuit milions d'euros. Les vendes netes van augmentar un 20% i es van situar per sobre de 115 milions d'euros. El creixement ha estat possible gràcies a l'increment de l'activitat immobiliària, que cada vegada té més pes en els resultats del grup. Coperfil preveu tancar l'exercici amb uns ingressos totals de 350 milions. DE

La direcció confirma el tancament de Defensa

Sabadell. La direcció de l'empresa de matriceria d'automoció Defensa ha confirmat el tancament de la planta de Sabadell, que representa l'acomiadament dels 49 treballadors inclosos en l'expedient de regulació d'ocupació (ERO). El propietari de la companyia, Carles Giménez Almansa, ha ofert 120.000 euros a repartir entre tota la plantilla. Els treballadors consideren que l'empresa, que va registrar un volum de negoci de sis milions d'euros l'any passat, és viable i afirmen que no té pèrdues. La direcció, per la seva banda, al·lega la caiguda del marge de beneficis. Defensa té, entre els seus clients, Seat, Nissan i Airbus. DE

Riva y García compra un grup financer a Madrid

DOSSIER ECONÒMIC
Barcelona

El grup financer especialitzat en banca privada i inversió Riva y García, amb seu a Barcelona, ha tancat un acord amb el grup madrileny Aguilar per absorbir la seva activitat en gestió de fons, SICAV i carteres de valors.

La integració, que ja ha estat comunicada a la CNMV, haurà de culminar el mes de desem-

bre i permetrà a Riva y García assolir un volum de fons gestionats de 500 milions d'euros. El conseller delegat de la companyia, Artur Mas Sardà, explica que «la intenció és arribar a mil milions d'euros gestionats en menys de cinc anys», una dimensió que els consolidaria en el segment mitjà de la banca privada. A més, el grup català reforçarà la seva oferta de serveis financers a la resta d'Espa-

nya, on és present en les àrees de finances corporatives, gestió de patrimonis, mercats de capitals i capital de risc. Per la seva part, el Grupo Aguilar, amb seu a Madrid, incrementarà la seva cartera de productes i s'integrarà plenament en l'estructura de Riva y García.

Riva y García va tancar l'any passat amb un negoci de 9,3 milions d'euros, amb un increment del 52%, mentre que el benefici abans d'impostos va pujar a 1,9 milions d'euros, gairebé tres vegades més que el 2004. El grup té oficines a Barcelona i Madrid. ♦

Acord entre treballadors i administració a Domar

AGÈNCIES
Barcelona

El comitè d'empresa del fabricant de rentadores Domar i els administradors concursals d'aquesta empresa del grup Taurus han arribat a un acord sobre les condicions d'acomodament dels 204 treballadors afectats per l'expedient de regulació d'ocupació (ERO) presentat per la companyia el

mes de juliol. L'acord consisteix en indemnitzacions de 45 dies per any treballat i 42 mensualitats.

L'acord preveu que aquestes condicions d'acomodament es mantinguin en cas que la fàbrica de Martorelles finalment hagi de tancar les portes en el futur. Els gairebé 330 treballadors de l'empresa han estat tancats a les instal·lacions de la fàbrica des del 5 de setembre. ♦