

OnTurtle entra en Chequia y Polonia y prevé facturar 150 millones en 2022

SERVICIOS PARA TRANSPORTISTAS/ La compañía controlada por Josep Gaus suma ya 1.500 gasolineras abanderadas y prevé instalarse también en Italia y en Marruecos. En 2019 ingresó 96 millones.

Artur Zanón. Barcelona

OnTurtle, compañía de venta de carburante y servicios para empresas de transporte internacional, última su incursión en tres nuevos países este mismo año y analiza la entrada en Marruecos. La antigua Red Tortuga es una firma de capital familiar, controlada en un 60% por Josep Gaus Sierco, uno de los cofundadores y consejero delegado, y participada, además, por Marta Fàbregas Gudayol, directora comercial, y Miguel Terrabras Colomé, director financiero, cada uno con un 20%.

La empresa cuenta con 1.500 gasolineras abanderadas en España, Francia, el Benelux, Austria, Alemania y Eslovenia, además de dos estaciones propias, una en Mercabarna y la otra (un complejo de servicios para camiones y turismos) en La Jonquera (Alt Empordà). En este paso fronterizo, la mayoría de camiones repostan antes de seguir recorrido hacia Europa (o tras entrar en España) porque el precio es más económico que en Francia. Salvo las propias, todas las estaciones son abanderadas, esto es, propiedad de terceros con los que OnTurtle mantiene acuerdos para que sus usuarios puedan llenar sus depósitos.

Según Gaus, la compañía



Josep Gaus, consejero delegado y principal accionista de OnTurtle.

entrará en los próximos meses en Italia, con tres gasolineras en el norte del país, en Chequia, con 30 puntos más, y Polonia, con otras 40 estaciones. En este último país la normativa es más complicada y OnTurtle está terminando de tramitar el título de operador.

El plan estratégico 2019-2022 establece consolidarse en los países donde ya están presentes y entrar en Marruecos, donde Gaus considera que existe un gran potencial. “Debe tenerse en cuenta que solo el año pasado se multipli-

La empresa invertirá dos millones para remodelar sus instalaciones de La Jonquera

có por cuatro el número de camiones que cruzaron el estrecho de Gibraltar, hasta los 360.000”, apunta. OnTurtle tiene 55 empleados y prevé llegar a 65 personas este año.

El plan estratégico prevé alcanzar dentro de dos años una facturación de 150 millones de

euros, lo que supondrá dar un salto del 50% respecto a 2019. El pasado año, la empresa cerró con 96 millones; el reto es llegar a los 110 millones este 2020. Más del 80% corresponde a venta de carburante y el resto, a servicios de intermediación en el cobro de peajes, recuperación de impuestos como el IVA y las tasas o el uso de ferrys (por ejemplo, para cruzar el Canal de la Mancha).

OnTurtle tiene 1.900 clientes, que son empresas generalmente con unos 70 tráileres, aunque en algunos casos, co-

mo Megatrans Lab (Polonia) o Roos Spedition (Alemania), suman unos 500 camiones. El 55% de su facturación es de empresas españolas y el 70% de los ingresos se producen por repostajes o pago de peajes fuera del país. Sus competidores son gigantes como Euroshell (Países Bajos) y Repsol u otras firmas de menor tamaño, como Eurowag (Chequia) o Andamur (Murcia).

Surtidores y restaurantes

OnTurtle, además, prevé invertir cerca de dos millones de euros para remodelar sus instalaciones (*truck center*) de La Jonquera, que implicarán un cambio de los surtidores, del edificio de servicios y de la restauración, además de instalar el suministro de gas natural licuado (GNL). Precisamente, este último carburante, es una de las líneas de negocio que quiere impulsar el grupo, ya que las matriculaciones de camiones con gas natural están creciendo con fuerza, a la par que aumentan las restricciones sobre el diésel.

El inconveniente es, según Gaus, la elevada inversión que se debe acometer para instalar un solo surtidor de GNL, que puede llegar a los 800.000 euros, más del doble de lo que cuesta montar una gasolinera de bajo coste.

Mediolanum crece un 22%, con 1.887 millones gestionados

Expansión. Barcelona

Banco Mediolanum avanza con fuerza en el mercado catalán. La filial española del grupo italiano del mismo nombre alcanzó los 1.887 millones de euros de patrimonio gestionado en Catalunya en 2019, cifra que supone un crecimiento del 22% respecto al año anterior.

La firma de asesoramiento financiero, la antigua Fibanc, ha aumentado el número de clientes hasta los 43.264, un 6% más. Asimismo, su red de asesores alcanza en los 305 profesionales en las comarcas catalanas, con un alza del 7%.

“Para Mediolanum Catalunya es clave; los resultados obtenidos en el último año demuestran que los clientes catalanes se sienten muy satisfechos con nuestros gestores, siendo la comunidad en la que más clientes confían en nuestro asesoramiento”, afirma Miguel Tamarit, responsable del banco en Catalunya.

La filial de Mediolanum obtuvo en 2019 un beneficio de 9,1 millones de euros, un 18% más que el ejercicio anterior, y cerró con una red de 1.029 asesores financieros en toda España. El banco aumentó sus recursos totales de clientes en un 21,98% hasta alcanzar los 5.965,6 millones de euros y los 137.171 clientes. La inversión crediticia creció un 24,4%, hasta los 582,4 millones de euros.

StockCrowd desembarca en México con un socio local

Expansión. Barcelona

La compañía barcelonesa StockCrowd Technologies, que está especializada en financiación alternativa, emprende en México su aventura americana.

La *start up* liderada por Sergi Pallarès se ha unido a un conglomerado empresarial local de carácter familiar –cuya identidad no se ha desvelado– para abrir una oficina en Ciudad de México, que contará con un equipo de cinco profesionales.

StockCrowd invertirá inicialmente 350.000 euros para su implantación en el mercado mexicano, con la previsión de elevar la cifra

hasta medio millón de euros en el segundo año de actividad.

Al frente de la sociedad conjunta StockCrowd Technologies México estará Guadalupe Pérez Rivera.

Los planes de la empresa catalana pasan por convertir la delegación mexicana en el *hub* de StockCrowd en el continente y crecer desde allí en otros países del norte y del sur de América.

Abre una oficina en la capital del país como primer paso para su implantación en América

Hasta ahora, la presencia internacional de la *start up* se circunscribía a Europa. La firma tiene oficinas en Barcelona –donde está su sede–, Madrid, Londres y Lisboa, y, en total, su equipo está formado por treinta personas.

El año pasado, StockCrowd recaudó 55 millones de euros a través de campañas de captación de fondos para diferentes proyectos, una cifra que prevé triplicar en 2020.

La clave de este ritmo de crecimiento –según la propia firma– es un software en la nube que permite captar recursos (inversiones o donaciones) a través de la página web del impulsor del proyecto.

Molí Parellada exporta medio millón de botellas de cava a EEUU

Expansión. Barcelona

La bodega Molí Parellada, situada en Sant Sadurní d'Anoia (Alt Penedès), exportó medio millón de botellas de cava a Estados Unidos en 2019 con el apoyo del programa Catalan Wines, impulsado por Acció, la agencia de la Generalitat para la competitividad de la empresa.

Molí Parellada cuenta con distribuidores en Estados Unidos que comercializan sus tres marcas de cava *Mercat*, *Clos La Soleya* y *El Xamfrà*, cuyos productos se encuentran en restaurantes, supermercados y tiendas especializadas del país.

El propietario de la bodega,

Francesc Domínguez, explica que el mercado americano “siempre es un reto para todo empresario que quiera hacer crecer su negocio”. En este sentido, el empresario mostró su satisfacción después de que Molí Parellada haya cumplido el objetivo de que sus productos se pudieran encontrar en todos los estados del país.

Fundada en 1987, Molí Parellada es una pequeña em-

La bodega familiar exporta un 95% de su producción y factura más de un millón de euros

presa familiar que cuenta con una plantilla de seis trabajadores y exporta el 95% de su producción, que también incluye vino, principalmente a Dinamarca y Japón, además de Estados Unidos.

En 2018 (último año con las cuentas publicadas en el Registro Mercantil), la compañía facturó 1,25 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 56,7% respecto al ejercicio anterior. El resultado bruto de explotación (ebitda) fue de 69.183 euros, un 10% más. Finalmente, el resultado neto ascendió a 49.896 euros, lo que supone un incremento del 16% respecto a 2017.