

EMPRESAS

Una sentencia obliga a la empresa a readmitir a varios repartidores

DELIVEROO El Juzgado de lo Social número 31 de Barcelona ha condenado a la empresa de comida a domicilio a readmitir a nueve repartidores y a pagar sus salarios pendientes al declarar la nulidad de sus despidos. La sentencia considera que se vulneraron sus derechos fundamentales en la extinción de los contratos; concretamente, el de libertad sindical y el de derecho a huelga. Deliveroo anunció ayer que tiene previsto recurrir el fallo a instancias superiores porque considera que "no refleja la forma en que la compañía colabora con sus empleados".

Amplía capacidad en México

ITP AERO El proveedor español de piezas para motores de aviones ha ampliado su capacidad en la planta mexicana de Querétaro para responder a la demanda de clientes como Rolls-Royce, Pratt & Whitney, Honeywell o Airbus. Suma 800 empleados en México.

Deja los vuelos entre islas en Canarias

AIR EUROPA La aerolínea del grupo turístico Globalia traspasará a Canaryfly su operativa interinsular en Canarias menos de dos años después de entrar en ese mercado. Se mantendrán las frecuencias y parte de los 60 empleados afectados podría pasar a Canaryfly.

Ficha como CEO a un directivo de Pepsi

RECKITT BENCKISER La empresa británica de productos de consumo para el hogar y dueña de marcas como Air Wick, Vanish o Durex, ha designado consejero delegado a Laxman Narasimhan, ejecutivo de PepsiCo, en sustitución de Rakesh Kapoor.

Alianza en baterías con Northvolt

VW El grupo invertirá 900 millones de euros en actividades conjuntas con el fabricante sueco de baterías Northvolt. El acuerdo, por el que VW será socio de la mayor planta de baterías de iones de litio que se va a construir en Europa, incluye la compra del 20% de Northvolt.



Juan López-Belmonte López, presidente de Rovi, y Juan López-Belmonte Encina, consejero delegado, ayer, tras la junta.

Rovi fía su futuro a los nuevos productos y la internacionalización

A. Medina. Madrid

"2018 ha sido un año histórico en el que Rovi ha sentado las bases de lo que será la empresa en los próximos años", aseguró el consejero delegado del laboratorio farmacéutico, Juan López-Belmonte Encina, durante la junta de accionistas celebrada ayer. Los datos de 2018, en el que superó los 300 millones de euros de ingresos, tras crecer un 10%, y en el que el beneficio neto subió un 4%, junto a los resultados del primer trimestre (un 8% más de ventas) llevaron a Rovi a revisar al alza en mayo su previsión de ingresos para 2019: crecerán más del 10%.

"Los *driver* de crecimiento son las heparinas y los futuros desarrollos y la palanca es la internacionalización", afirmó el vicepresidente y director financiero, Javier López-Belmonte Encina. El negocio de especialidades farmacéuticas tiene en las heparinas (anticoagulantes) la gran apuesta. A finales de 2017, lanzó en Alemania el primer biosimilar de enoxaparina, que creció a doble dígito (+34%) en el primer trimestre. Ya está en una decena de países europeos y Costa Rica y el objetivo, es llegar a 80 países en dos años. Rovi quiere ser un líder en heparinas, un mercado de entre 1.000 y 2.000 millones.

El crecimiento futuro se verá impulsado también por los inyectables de larga duración,

como Doria (esquizofrenia), que ha presentado datos positivos en la Fase III. Los resultados definitivos se presentarán antes de agosto, para iniciar los trámites de aprobación en EEUU y Europa, que podría ser a finales de 2020 o principios de 2021.

La internacionalización juega, además, un papel clave. En 2018, Rovi impulsó su presencia exterior con seis filiales propias en Europa. En EEUU estudia si aterrizará con una estructura propia o vía un gran acuerdo con otro grupo.

Rovi también contempla acuerdos de distribución (lanzará un fármaco para la osteoporosis de Teva) o la compra de productos (como el antihistamínico Polaramine). "Pero serán compras de activos complementarios que nos ayuden a crecer", dice.

Inversiones en fábricas

Ante estas expectativas, Rovi espera acometer inversiones industriales, que pasan por la ampliación de las seis fábricas existentes o la construcción de nuevas plantas, "que refuercen nuestra capacidad de suministrar al mercado, fundamentalmente, heparinas y Doria, una vez se apruebe. Apostamos por España como país industrial donde creemos que podemos ser muy competitivos y apostamos por producir nuestros propios productos", destacó.

Gestagua se impone a FCC en la puja por la colombiana Naunet

DESEMBARCO DE SAUR/ La filial española del grupo controlado por EQT vuelve a Latinoamérica después de más de 10 años.

C. Morán. Madrid

Gestagua, la filial española del operador de agua francés Saur, se ha convertido en la punta de lanza de la empresa en Latinoamérica. La multinacional gala, controlada por el fondo de inversión EQT desde 2018, acaba de iniciar su desembarco al otro lado del Atlántico con la compra del grupo colombiano Naunet a través de Gestagua. Se trata de la primera inversión de Saur en Latinoamérica desde hace más de diez años, cuando decidió abandonar la región tras la mala experiencia en Argentina.

Gestagua se impuso en la puja por Naunet a FCC, que también presentó una oferta a través de Aqualia. La compañía colombiana está controlada por varios inversores locales y españoles. Saur no ha desvelado los términos económicos de un acuerdo que le permitirá abrir mercado en un país en el que quiere crecer en los próximos años por disponer de "un marco jurídico favorable a la colaboración público-privado y unas importantes necesidades de inversión". La operación ha contado con el asesoramiento de la consultora case y del despacho Dentons.

Naunet, que cerró el año pasado con una cifra de negocio de 10 millones de euros, asegura la prestación del servicio de agua a cerca de 400.000 habitantes a través de cinco sociedades concesionarias que tienen un vida de unos 17 años. En concreto, Naunet gestiona el ciclo integral a través de las concesionarias Aguas de la Península, Aguas de Aracataca, Aquamag, Aguas de Albania y



José Luis Rubio, presidente de Gestagua.

Salto a la ingeniería industrial

La entrada de EQT en Saur ha desempolvado viejos proyectos. La compañía, muy centrada en el negocio de la operación de agua, quiere dar el salto al diseño y construcción de sus propias plantas para ir a los concursos con ofertas integrales al igual que hacen otros rivales como Veolia, Aqualia y Acciona. A través de Gestagua, la compañía francesa ha analizado de cerca distintas empresas como Aguas de Valencia, Inima o la propia Cadagua, la filial de Ferrovial que forma parte del paquete de servicios que la constructora ha puesto en venta.

Aguas del Sur del Atlántico. Entre las ciudades servidas figura Maicao (165.000 habitantes) y Fundación (80.000).

La adquisición representa la primera inversión de Saur desde la llegada de EQT que ha puesto en marcha un agresivo plan de crecimiento, ya que prevé pasar de 1.300 mi-

Saur quiere pasar de 1.300 millones de euros de facturación anual a 2.000 millones en 2023

llones de euros de facturación en 2018 a los 2.000 millones de euros en 2023.

EQT ha dado orden de invertir en varios mercados objetivo. En Latinoamérica, las prioridades son Colombia, México, Chile y Brasil. Gestagua que en 2018 se hizo con el control de la canaria Emalsa, se ha interesado por las filiales de Canal de Isabel II en Latinoamérica, proceso de desinversión que se encuentra paralizado por la investigación judicial en la denominada operación *Lezo*.

Houcell, la 'proptech' de Cerberus, recauda 12 millones

Javier G. Fernández. Madrid

La plataforma online de servicios inmobiliarios Houcell ha recaudado 12 millones de euros en una nueva ronda de inversión, según anunció ayer la *start up* en un comunicado. En la operación han participado el fondo estadounidense Cerberus, que en 2017 adquirió la compañía por 3,9 millones de euros, y el grupo alemán de medios Axel Springer a través de su división inmobiliaria Aviv.

Este último es inversor de varias compañías inmobiliarias internacionales, entre las que se encuentra la pionera Purplebricks, *proptech* de origen británico valorada en más 350 millones de euros, y en la que recientemente ha duplicado su inversión alcanzando un 26,6%.

Houcell, fundada hace dos años por Guillermo Llibre, exdirectivo de la inmobiliaria Haya, invertirá estos fondos con el objetivo de impulsar el crecimiento y consolidar su posición en España donde, aseguran, cuentan con un 60% de cuota de mercado y han comercializado hasta la fecha más de 2.000 viviendas.

Houcell pertenece a una nueva hornada de *start up*, como Housfy o Propertista, que ha irrumpido en el negocio de la intermediación con el reclamo de ahorrar al cliente las comisiones de agencia y de acelerar los plazos de venta de los inmuebles. A diferencia de las inmobiliarias tradicionales, que se llevan una comisión de en torno al 5%, estas plataformas cobran una cuota fija cuyo importe varía en función de las tareas que el propietario quiera asumir.

Hace dos semanas, otra *proptech* española, Housfy, cerró una ronda de seis millones de euros, liderada por Seaya Ventures, y en la que entraron fondos internacionales como DN Capital y Torch Capital.