

MUNDO
EMPRESARIAL

MEDITERRANIA CAPITAL PARTNERS

Inversión del tercer fondo en Groupe Cofina

La firma de capital riesgo Mediterrania Capital Partners ha adquirido una participación minoritaria en Groupe Cofina, institución con sede en Costa de Marfil líder de operaciones de financiación en África occidental y central. La operación, dirigida por Hatim ben Ahmed, se ha realizado a través del tercer fondo de Mediterrania (MC III) y permitirá a Cofina recaudar hasta 50 millones de euros en capital y deuda en



Hatim ben Ahmed y Albert Alsina

tres años. Mediterrania, fundada y codirigida por Albert Alsina y Jean-Luc Konan, está enfocada en inversiones de crecimiento para pymes en África septentrional y subsahariana. Cofina planea aumentar su capacidad para financiar a sus clientes y acelerar su crecimiento regional con cuatro nuevas operaciones programadas para su lanzamiento en el oeste y el centro de África antes del 2021. Cuenta con más de 1.000 empleados y administra 90.000 clientes en seis subsidiarias. Tan sólo el 6,4% de las pymes del África subsahariana afirman tener acceso a financiación, una cifra que contrasta con el 27% del Sudeste Asiático. / Redacción

AMETLLER ORIGEN

Apertura de una nueva tienda en Sant Cugat

Ametller Origen inaugura mañana una nueva tienda de 500 metros cuadrados en las calles Cerdanya y Vic, en Sant Cugat del Vallès. En mayo abrirá un restaurante en la planta superior, con lo que se convertirá en el establecimiento más grande de la cadena. Ametller Origen tiene 91 tiendas. La empresa de la familia Ametller cerró el 2016 con unas ventas de 140 millones de euros. / Redacción

La cadena de tiendas de vinos tiene 48 locales en Catalunya y abrirá en Madrid

La expansión de Vinalium

MAR GALTÉS
Barcelona

Vinalium es la historia de una transformación empresarial, desde una cadena local de supermercados de propiedad familiar en el Vallès, a la mayor red de tiendas especializadas en vino y licores de Catalunya, y que está a punto de poner un pie en Madrid.

El padre de Daniel López era el encargado del economato en una fábrica textil de Terrassa, y en 1982 montó su propio supermercado en Sabadell. "Fue innovador: el local era muy grande, tenía aire acondicionado, servicio a domicilio, una amplia y cuidada oferta de vinos", explica Daniel López. Supermercats Tic Tac tenía 10 establecimientos cuando en 1997 recibieron una oferta de Sorli por los 8 supermercados que tenían en Sabadell. "Los dos hijos nos habíamos incorporado al negocio. Vendimos y continuamos con los 2 de Terrassa y abrimos otros en Barberà y Mataró". En el 2002 volvieron a Sabadell, "pero optamos por una tienda sólo de vinos y destilados, Tic Tac Drinks". Mantuvieron los dos negocios en paralelo, el padre falleció en el 2006 y en el 2008 recibieron una nueva oferta, de Saberc-Alcampo, esta vez, por todos los supermercados, que entonces ya eran 8. "Nos quedamos con cuatro Tic Tac Drinks en Sabadell, uno en Terrassa y otro en Barcelona", explica Daniel López.



Daniel López, propietario de la empresa Vinalium

Cuando en el 2009 quisieron crear la marca Vinalium. "El online no funcionó, pero las tiendas iban a más, y decidimos cambiar el nombre a Vinalium". En esa época, explica López, surgió algún otro modelo de tienda especializada en vinos, "pero la mayoría no han sobrevivido". El formato de Vinalium se basa en tiendas de proximidad, de entre 60 y 200 m², situadas en calles comerciales de barrio. "En el 2013 vimos que ha-

bía una oportunidad y nos preparamos para franquicias"; el consumo de vino había caído durante la crisis, pero sobre todo en hostelería, no en alimentación, "y nos convertimos en una opción de autoempleo. Les formamos, y algunos acaban estudiando enología!". explica Daniel López, que desde el 2017 es el propietario único de la empresa, que dispone de una plataforma logística en Castellar del Vallès.

Vinalium tiene ahora 48 esta-

blecimientos en Catalunya (13 en Barcelona), de los cuales 6 son propios y el resto franquicias, "Ya hemos firmado con un socio la próxima apertura de la primera tienda en Madrid... Estamos en poblaciones donde antes no había ninguna tienda especializada. En Catalunya creo que hay espacio para abrir un centro de Vinalium", y de hecho tiene pendiente la entrada en Lleida y Tarragona.

Con unas 3.000 referencias disponibles, "tenemos producto de todas partes, básicamente España y algo internacional. El producto catalán cada vez tiene más peso en nuestra oferta, el

Con origen en los supermercados Tic Tac del Vallès, la red especializada crece con franquicias

consumidor busca producto de proximidad y nos adaptamos".

En el 2017, la empresa registró una facturación de 7,8 millones de euros, con un ritmo superior al 10% anual. "Tenemos mucho recorrido. Nuestro modelo son las cadenas francesas, las hay que tienen 150 o 500 establecimientos". La previsión para el 2018 es llegar a 8,5 millones. "Tenemos un crecimiento sostenido, el mercado del vino está muy consolidado, y no va con los booms de las franquicias".

PMMT incorpora a cuatro socios y prevé crecer un 20% este año

ÓSCAR MUÑOZ
Barcelona

El despacho barcelonés PMMT Forward Thinking Healthcare Architecture prevé incrementar su facturación este año en un 20% respecto al 2017, y situarse a 2,95 millones de euros, gracias a sus proyectos en España, Latinoamérica y África. Coincidiendo con este despegue, ha incorporado a cuatro socios: Lourdes Vidal-Ribas, Luis Gotor, Alex Herráez y Joana Cornudella, que llevaban más de una década trabajando en la empresa, y se suman a los fundadores y codirectores, Patricio Martínez y Maximà Torruella.

En menos de tres años PMMT ha triplicado su plantilla hasta llegar a 35 profesionales, repartidos en sus oficinas de Barcelona y de Madrid. La firma, especializada en arquitectura hospitalaria y sociosanitaria, así como en accesibilidad universal, ha proyectado más de 2,5 millones de metros cuadrados en sus 25 años de experiencia, entre ellos los hospitales paramédicos (construidos en tiempo récord) de Ecuador y Menongue (Angola), ambos en servicio, o la futura Clínica Girona. El despacho, con sede en una antigua fábrica del Poblenou, dedica el 25% de sus recursos a innovar y a desarrollar ideas. De este modo de trabajar surgió la spin-off Friendly Materials, un modelo de evaluación de los edificios que permite medir cuánto saludables son, o Clear Code Architecture, un método que analiza el uso sin barreras de cualquier espacio.

SI TE DUELE QUE CADA AÑO MUERAN MILES DE CIVILES EN CONFLICTOS ARMADOS, LLAMA AL MÉDICO

hazte socio:
902 15 15 07
www.msf.es



FINANCIACIÓN RÁPIDA Y PROFESIONAL PARA SITUACIONES URGENTES. RESPUESTA EN 24H!

TQ EURO CREDIT
La primera financiera familiar que surge
Teléfono: 972487222
www.tqueurocredit.com

Tu mejor préstamo
Soluciones Urgentes de Liquidez

Préstamos
Desde
6.000€ hasta
500.000€
Solo con la garantía
de una propiedad

¡Llámanos!
934 870 380
www.tumejorprestamo.com

Inmobiliaria

Los domingos con

LA VANGUARDIA