

IDEAS DE NEGOCIO

Con el contenedor a EEUU

Icontainers nació hace casi cuatro años. Hoy, esta transitaria 'on line', ya en plena consolidación, ha abierto su primera delegación en el exterior. Y lo ha hecho ni más ni menos que en Nueva York.



JOAN CORTADELLAS

ENTUSIASMO. Hernández (izquierda) y Tintoré, posan en la zona exterior de la Torre Colón de Barcelona, donde tienen su sede hasta el próximo día 18.

Agustí
SALA

Y ahora, EEUU. Icontainers ha dado ya el salto al exterior. Y no ha sido un paso tímido. La compañía transitaria *on line* nacida hace casi cuatro años no para de crecer y ha optado por expandirse ni más ni menos que hacia EEUU, la primera potencia mundial y donde más implantado está internet.

Carlos Hernández y Jorge Iván Tintoré, principales promotores de la empresa (una especie de agencia de viajes *on line*, pero para exportar), hablan con entusiasmo de su nueva aventura, al frente de la que han situado a Andrew Scott, un profesional experto en la dirección de opera-

ciones de otras compañías del sector en EEUU.

«Operar en ese país nos ha obligado a aprender su logística, que es muy diferente. Por ejemplo, las mercancías que van a Latinoamérica pasan todas por Miami y las que van a Asia, por Los Angeles. Hay que trabajar estrechamente con los transportistas terrestres y aéreos. En EEUU es mucho más importante que aquí la logística desde el lugar de envío en tierra hasta el puerto de salida hacia el destino final», explica Tintoré.

Por todo ello, la entrada en funcionamiento de su portal en EEUU requirió mucho trabajo previo y adaptación a las circunstancias de ese enorme país. Ahora ya tienen acuerdos con un grupo de unas 300 empresas de transporte por carretera que se cotizan sus servicios en

El año pasado alcanzaron una facturación de 1,5 millones que prevén elevar a dos millones en el 2011

la página www.icontainers.com. «Ha pasado un año y medio desde el planteamiento inicial hasta que se ha llevado a la práctica el proyecto», explica Hernández.

En la delegación en Nueva York, en la que esperan pasar en poco tiempo de las dos personas actuales a cinco, ya ofrecen el *grupaje* -compartir transporte con otros- a cualquier punto del mundo, pero ya trabajan en lanzar el servicio de contenedor completo (que sale a cuenta a partir de 12 o 15 metro cúbicos de carga) y de transporte aéreo, (que empieza a salir bien a partir de los 40 o 45 kilos de carga), como hacen aquí, afirman.

En el 2010, la compañía alcanzó los 1,5 millones de facturación, con un alza de más del 100%, a pesar de la situación económica; y prevén

llegar a los dos millones este año. El año pasado intermediaron un total de 1.000 TEU, capacidad de carga de un contenedor normalizado de 20 pies (la medida estándar), y este año esperan llegar a los 1.500, lo que supone también un buen salto.

Sus principales clientes son las pymes, que carecen de departamentos propios de comercio exterior y manejan volúmenes menores de carga, pero incluso grandes empresas se han convertido en sus clientes gracias a la competitividad de sus ofertas. Tintoré y Hernández no hicieron más que aplicar el concepto de agencia de viajes *on line*. Y eso reduce en 10 veces el tiempo de gestión de las exportaciones y, a su vez, rebaja los costes entre el 10% y el 16%, gracias a las comparaciones de precios en busca de la mejor alternativa, que pueden hacer quienes utilizan el portal.

En la actualidad, ya sondean el mercado de cara a una nueva ronda de financiación en la que se volcarán cuando el negocio en EEUU esté más consolidado; y tienen nuevos proyectos en cartera como las importaciones *on line*. Además de ellos y la familia de Tintoré (su padre Joaquín María y su madre, Adela Subirana son propietarios de Metropolitana de Aduanas y Transportes, de la Jorge Iván es a su vez el director), tienen accionistas como los fondos Octapris, controlado por el andorrano Francesc Robert, y Compas Private Equity, cuyo titular es Àngels Roqueta, con el 12% cada uno.

La evolución del negocio, nacido como *econtainers* y luego rebautizado como *icontainers*, ha dejado pequeña su sede, en la que trabajan siete personas. De hecho, se trasladan de la Torre Colón a unas oficinas céntricas cerca del Paseo de Gràcia el próximo día 18, aprovechando la reducción de los precios del alquiler de oficinas en Barcelona.

Tanto Tintoré como Hernández han hecho de este proyecto una apuesta personal. El primero no se ha conformado con consolidar el negocio que crearon en su día sus padres sino que ha apostado por una nueva actividad y una nueva forma de trabajar en el tradicional negocio de los transitarios. Hernández fue premio al mejor plan de negocio en Esade en el 2006. Además dejó su empleo como analista de inversiones en Riva y García para embarcarse en este proyecto en el 2007. ≡

Valencia estrena un simulador de satélites

El Consorcio Espacial Valenciano cuenta desde este mes con una instalación desarrollada por la Agencia Espacial Europea (ESA), que ha costado 1,5 millones de euros. Las instalaciones permiten simular en la Tierra el funcionamiento de satélites de telecomunicaciones con mayores capacidades. Además, podrá estudiarse el funcionamiento de estos satélites en zonas de la tierra donde hasta el día de hoy era imposible.

AB-Biotics amplía capital para integrar a Quantum

El consejo de AB-Biotics propondrá a la junta de accionistas una ampliación de capital de 1,43 millones de euros para integrar Quantum Experimental. Los nuevos títulos serán suscritos por los socios de Quantum con la aportación de sus acciones en la adquirida, de manera que poseerán el 8,3% de AB-Biotics, cuyo consejero delegado es Miguel Ángel Bonachera (foto). La suma de ambas tendrá un valor de 17,63 millones.



Impulso innovador en el sector farmacéutico

La Comisión Europea y la industria farmacéutica comunitaria destinarán 172 millones al desarrollo de novedosos tratamientos contra el cáncer, la artritis reumatoide y las enfermedades infecciosas. Forman parte de la nueva convocatoria de la Iniciativa de Medicamentos Innovadores (IMI). Por España participan las universidades de Navarra y Santiago, el Centro Nacional de Investigaciones Oncológicas y Esteve.

Premio europeo a un negocio con potencial

La abulense Onyx Solar, dedicada al desarrollo de soluciones para la integración de tecnología fotovoltaica en la edificación, ha sido premiada como la mejor *start-up* de Europa, es decir como negocio joven con proyección por la promoción de prácticas asociadas a la innovación. Onyx Solar se ha impuesto tanto en el voto popular como en el del jurado. En el segundo puesto quedó la italiana Tre Tau Engineering.