

BCN Mid-50	18,427,29	-75,28	↓	-0,41%
BCN Global-100	704,96	-8,71	↓	-1,22%

# Nexus también venderá energía a los hogares y quiere crecer un 50%

**COMERCIALIZACIÓN Y REPRESENTACIÓN/** La compañía, que considera que este año será de transición en su nuevo plan estratégico, facturó 930 millones en 2015 y obtuvo un margen bruto de 22 millones.

Artur Zanón. Barcelona

Nueva etapa en Nexus, compañía de comercialización y representación de energía. La empresa ha puesto un marcha un plan estratégico a tres años vista con el que pretende incrementar un 50% la electricidad facturada. Además de atacar el segmento de empresas, ahora suministrará a hogares. Nexus es una agrupación de productores y distribuidores y tiene más presencia en Catalunya, Valencia y Murcia. También opera en Madrid, Galicia, Castilla-La Mancha y Andalucía. La empresa tiene 18.000 clientes, de los que 3.000 son empresas, como Banco Sabadell, BP, Blanco, Yelmo Cines, Comsa y Conservas Dani.

Nexus busca incrementar entre un 60% y un 70% la electricidad comercializada hasta 2018, lo que supondría dar un salto en la facturación. En 2015, el grupo cerró con unos ingresos de 931,4 millones de euros y un margen bruto de 22 millones; su patrimonio neto es de 18 millones.

Los cálculos pasan por llegar a facturar unos 1.200 millones dentro de dos años. El cambio llegará en 2017. "El año actual es de *impasse*; tendremos un resultado negativo, pero estamos poniendo las bases para el futuro", explica el director general de la compañía, Joan Canela.



Joan Canela, director general de Nexus, es exdirectivo de Comsa y Agefred.

**"Parecía que se agotaba el proyecto", dice Canela en relación a la etapa de Jordi Sarrias**

En este negocio, la facturación depende del precio de la energía, que fluctúa bastante, y, aunque la cifra de negocio refleja lo que se cobra al cliente final, el margen con el que se trabaja es reducido.

Hace un año, el consejo de administración de Nexus destituyó como consejero delegado a Jordi Sarrias, quien salió

del órgano de gobierno de la compañía a pesar de ser uno de los principales socios –con un 11%– desde su fundación, en el año 2000. Nexus tiene 23 accionistas (todos, pequeñas empresas productoras de energía). En el consejo destaca la familia Xalabarder, con dos miembros: Albert, el presidente, y Oriol, consejero delegado.

"Llegó un momento en el que parecía que se agotaba el proyecto y la propiedad consideró necesario un cambio", explica Canela, que entró en Nexus el pasado febrero. En

**Entre los clientes de la comercializadora destacan Banco Sabadell, BP, Comsa, Dani y Yelmo Cines**

mayo se incorporó Alberto de Alvarado como director de marketing corporativo y en junio, Jon Macías en la dirección comercial.

"El consumo de hogares y pymes no lo habíamos tocado nunca", apunta Canela. Se trata de un sector con un "potencial infinito" y con márgenes "más relajados" que en la in-

dustria o las grandes empresas, indica el directivo. El crecimiento se canalizará a través de Esfera, que ofrece energía de origen 100% solar y trabajará por Internet, en un modelo que recuerda al de Holaluz.com.

"Tenemos la plataforma preparada; estamos a punto para trabajar en el mercado doméstico", dice el director general. Esfera también abordará la comercialización de gas para hogares.

**Administraciones**

Los otros ámbitos donde espera crecer Nexus son la gran industria y las administraciones. En concursos públicos no se gana mucho dinero, pero se consiguen grandes volúmenes, según Canela. La firma se ha hecho con el suministro del Ayuntamiento de Alicante y ahora puja por el contrato marco de la Associació Catalana de Municipis.

En cuanto al gas, Nexus espera renovar los contratos que vencen en los próximos meses para mantener su posición, mientras que en la representación –intermediación en la venta de energía de pequeños productores al mercado– espera mantenerse. En esta última actividad, Nexus representa a aproximadamente el 40% del mercado español, con 18.350 productores en cartera.

**La consultora F.Iniciativas invierte tres millones en nuevas sedes**

Expansión. Barcelona

F.Iniciativas, consultora especializada en asesorar a empresas en la obtención de ayudas para actividades de I+D+i, ha contratado a 67 ingenieros en el último año y ha invertido tres millones de euros en sus nuevas sedes de Madrid, Valencia y Londres.

Con esta incorporación de nueva plantilla en España, la firma ha crecido en un año un 12,5% y llega a los 261 profesionales, según la compañía. La sede está situada en Santa Coloma de Cervelló (Baix Llobregat).

Tras estas incorporaciones, la multinacional cuenta a nivel global con 640 trabajadores y está presente en España, Francia, Portugal, Bélgica, Canadá, Brasil, Chile y Reino Unido.

En cuanto a las inversiones en sus nuevas sedes, destaca la de Madrid, situada cerca de la estación de Atocha y que dispone de cerca de 1.500 metros cuadrados, informa *Europa Press*.

Además de las oficinas propias, F.Iniciativas cuenta en España con delegaciones comerciales en A Coruña, Sevilla, Málaga, Valladolid y Pamplona.

La consejera delegada de la firma, María Corominas, ha alertado de que "el *impasse* político" que vive España "crea incertidumbre y puede comprometer el modelo de innovación del país en el medio plazo".

## La oposición fuerza a Colau a revisar la ordenanza de terrazas

D.C. Barcelona

Barcelona modificará la ordenanza de terrazas, pactada en el mandato anterior por CiU y el PP. Así se acordó ayer en un pleno extraordinario, que aprobó una iniciativa conjunta de CiU, C's y PP. Salió adelante con los votos de ERC, la CUP la rechazó y se abstuvieron los dos socios del gobierno municipal: Barcelona en Comú y PSC.

El consistorio llevó a cabo a principios de verano algunas actuaciones en contra de varias terrazas. Entre ellas, las del interior del Mercat de la



Una terraza en el centro de Barcelona en el pasado verano.

Boqueria que, aunque la mayoría no tenían licencia, se instalaron bajo iniciativa del Ayuntamiento en el anterior mandato. También se intentó limitar la terraza del bar Zurich, en Plaça Catalunya.

El texto pide poner fin a ordenaciones singulares que impliquen "restricciones arbitrarias", tal como exigían los agentes del sector de la restauración. Además, el gobierno municipal deberá presentar en un mes un borrador de nuevo reglamento y negociarlo con todos los grupos municipales.

## Los sindicatos rechazan la ley de comercio y Pimec la defiende

Expansión. Barcelona

Reacciones contrarias a la nueva ley de comercio que anunció el pasado jueves la Conselleria d'Empresa i Co-neixement. CCOO y UGT se mostraron ayer totalmente contrarios a la ampliación de horarios de los comercios porque aseguran que se empeorará las condiciones de trabajo de los empleados del sector sin ayudar a crear más consumo ni más empleos.

La nueva ley de comercio de Catalunya ampliará a 75 horas semanales la apertura comercial, frente a las 72 ac-

tuales y las 90 horas de la normativa estatal, y permitirá a los comerciantes decidir cuándo hacen las rebajas, según avanzó ayer el Govern.

**Pimec**

Pimec Comerç, en cambio, se posicionó a favor de la nueva ley, que el Ejecutivo catalán prevé aprobar antes de que fi-

**Los sindicatos creen que la ampliación de horarios empeorará las condiciones de trabajo**

nalice el año, y aseguró que la nueva normativa incentivará la compra de productos al contemplar la liberalización de los períodos de rebajas.

Según detalló ayer Pimec Comerç, la nueva ley, que prevé la desestacionalización de los períodos de rebajas, dará más libertad a los comerciantes para planificar la venta de productos a precios más bajos, lo que les permitirá que no tengan que esperar necesariamente a las temporadas de verano o invierno para ofrecer descuentos sobre los productos en venta.