

MUNDO
EMPRESARIAL

AUGUSTA ABOGADOS

Nuevo nombre y etapa para el despacho

□ Fornesa Abogados, despacho barcelonés fundado en el 2008, ha cambiado su nombre por el de Augusta Abogados. La nueva marca corporativa se ha adoptado después de la salida de la firma de Tomàs Fornesa, cuyo apellido daba nombre a la firma. El bufete está especializado en derecho mercantil, reestructuraciones empresariales, derecho laboral, derecho aeronáutico y procesal, entre otras materias, cuenta con cinco socios de cuota

—Jaime Fernández, Juan José Hita, Alicia Herrador, Carlos Valls y Sergi Giménez— y apuesta por el crecimiento tanto en Catalunya como fuera. En enero, está previsto que se incorpore al despacho un nuevo socio de fiscal. Augusta Abogados también tiene base operativa en Madrid, donde espera crecer de forma orgánica o a través de la combinación de sus capacidades con otra firma similar en los próximos meses. / Redacción

BUSINESS WITH SOCIAL VALUE

Reunión anual el día 20 en el Palau de Congressos

□ El próximo miércoles, 20 de diciembre, tendrá lugar en el Palau de Congressos el evento anual Business With Social Value, un acontecimiento de *networking* en el que las empresas comparten conocimientos sobre productos y servicios elaborados por proveedores sociales, como fundaciones y centros especiales de empleo en los que trabajan personas con discapacidad y/o en riesgo de exclusión social. / Redacción

IN-STORE MEDIA

Firma con Ahorrámás para gestionar puntos de venta

□ In-Store Media, multinacional especializada en proveer comunicación en el punto de venta, ha cerrado un acuerdo con Ahorrámás para gestionar los espacios publicitarios en los 250 supermercados de la compañía. Creada en 1998, In-Store Media Group tiene presencia en nueve mercados de tres continentes y la facturación alcanzó los 57,7 millones de euros en el 2016, un 10,1% más. / Redacción

Los ingresos de la tecnológica Voxel crecen un 30% hasta los 11 millones

Las facturas son un universo

MAR GALTÉS
Barcelona

Aseguran que Bavel es la plataforma más utilizada para implantar la transacción electrónica en el sector de hostelería en España. El sistema automatiza pedidos, albaranes y facturas y la empresa explica que es una herramienta compatible con prácticamente todos los sistemas de gestión y que lo utilizan más de mil distribuidores de alimentación y bebidas, el 90% de las cadenas hoteleras y de los grandes grupos de restauración.

Bavel es la primera de las cuatro líneas de negocio de Voxel, un grupo catalán de tecnología que facturará este año 11 millones de euros, un 30% más que en el 2016, y casi el triple que los 4 millones de 2012. El grupo emplea a 150 personas en Barcelona.

Voxel extendió la misma operativa a las gestiones de *back office* entre hoteles y turoperadores, y Bavel Travel se ha convertido "en la plataforma de facturación electrónica líder mundial en el sector turístico", con más de mil operadores turísticos y 40.000 hoteles en más de 100 países. "Por nuestro sistema de facturación pasan facturas de hoteles y turoperadores por valor de 30.000 millones de euros", afirma Àngel Garrido, consejero delegado del grupo.

Pero Voxel no nació con esta idea: fue fundada en 1998 por Xavier Ginesta —que es el socio principal y actual presidente—, como *spinoff* de La Salle, pensando en desarrollar modelos de negocio



Àngel Garrido, consejero delegado, y Marc Prats, responsable de estrategia de negocio

Opera en restauración en España, con hoteles en todo el mundo, y apuesta por las devoluciones de IVA

en el entorno multimedia. "Creamos una tienda online de vinos y fracasó estrepitosamente porque entonces nadie tenía internet", dice Garrido. "Catanet fue el primer portal de vinos y cavas de España, y en el 2004 evolucionó hacia un modelo de negocio para interconectar grupos de restauración y hotelería con sus proveedores: cuando funciona, se genera un

efecto de crecimiento en red. Y entonces descubrimos que había una gran oportunidad en los hoteles, por el volumen de facturas que gestionan, y que ni en Europa ni en Estados Unidos estaba resuelto". Entre sus clientes destacan Thomas Cook, TUI, Logitravel, Viajes Barceló, Halcón, MSC Cruceros, Vips, Zena, Aramark Áreas y Starbucks.

Voxel ha invertido más de 3 millones en I+D en los últimos cinco años, más del 10% de la facturación. La última gran apuesta en la línea de digitalizar procesos es Devolutva, un sistema de facturación electrónica en restaurantes, taxis, parkings, gasolineras (ahora son 40.000 establecimientos asociados). "En el 2016, decidi-

mos apostar fuerte, con tres enfoques": trabajando para grandes empresas; gestionando a través de tarjetas corporativas, con un acuerdo con CaixaBank, que automáticamente al pagar con la tarjeta, se genera la factura en el sistema de gestión de la empresa; y para autónomos y pymes, con una aplicación de móvil que permite geolocalizar los negocios adheridos, y que con la foto del ticket, desencadena también el proceso.

Además, Voxel ha impulsado una filial, Taxecure —junto a un socio tecnológico checo y otro británico—, que gestiona la devolución del IVA de facturas en otros países. "Tiene gran recorrido", y prevé buscar un socio financiero en el 2018 □

Bebitus duplica ventas en dos años y factura casi 30 millones con Windeln

BLANCA GISPERT
Barcelona

Ya han pasado 2 años desde que Bebitus se vendió por 15 millones de euros al grupo alemán Windeln. Una decisión "acertada" que celebra hoy Guillem Sanz, fundador de esta firma barcelonesa especializada en la venta en línea de productos para bebés. "Bebitus pasó de facturar 14 millones el 2015 a 25 millones el 2016 y este año las cifras seguirán creciendo" hasta cerca de los 30 millones. Sanz cuenta que, tras la compra, Windeln decidió mantener el equipo así como el nombre de Bebitus; y que gracias a la experiencia de la matriz —Windeln vende productos de bebés en Alemania, Suiza y Austria y China— y su solidez financiera (cotiza en la bolsa alemana y factura alrededor de 200 millones) Bebitus ha ampliado la base de clientes en España, Francia y Portugal. Sin embargo, Sanz apunta que Bebitus, aun siendo absorbida, todavía no ha entrado en beneficios, no porque no pueda, sino porque ha decidido reinvertir los ingresos en su expansión. Bebitus tiene alrededor de 50.000 pedidos mensuales y una oferta de 17.000 productos. Emplea a 40 personas en Barcelona y subcontrata la logística a CTC, en Martorelles, desde donde se distribuyen los pañales, carritos, leche, cunas y juguetes. El fundador, que también dirige la actividad de Windeln en Italia, quiere atraer servicios de la matriz a Barcelona. Sanz piensa que la venta parece más una fusión que una absorción □