

# Ekonomia

## Motorlan lidera el reciclaje de motores eléctricos para la actividad industrial

La unidad de negocio de Fagor Automation es pionera en recuperar este tipo de piezas para dotarles de una nueva vida

✎ **Maialen Mariscal**

**DONOSTIA** – La ya clásica norma de las “tres erres” de la ecología (reducir, reutilizar, reciclar) se ha consolidado en la sociedad guipuzcoana, y ha comenzado su expansión hacia la actividad empresarial con la aparición de la economía circular. Sin embargo, y a excepción del sector de la automoción, la industria ha permanecido ajena a esta tendencia. Motorlan viene a cubrir este vacío con su servicio que recepciona motores industriales averiados, los pone a punto y los devuelve para que continúen en activo.

Mikel Serrano, técnico comercial de esta unidad de Fagor Automation ubicada en Usurbil con una planta adicional en Zegama, explica que el origen de esta idea se remonta a hace casi tres décadas, cuando “a alguien se le ocurrió que, ya que fabricábamos motores, también podríamos repararlos”. Su experiencia con servomotores, que son los más complicados del mercado, les permitía además tratar cualquier tipo de aparatos, por lo que vieron negocio.

A pesar de representar entre un 2 y un 3% del conjunto de la actividad de Fagor Automation, Motorlan se ha desarrollado durante estos casi 30 años para facturar actualmente cerca de 2 millones de euros anuales con una plantilla de 20 personas “con un perfil técnico muy especializado y difícil de encontrar para contratarlo”, lamenta Serrano. Estos profesionales tratan una media de 1.500 motores al año.

“El motor eléctrico tiene la ventaja de que se puede reparar hasta el infinito, no se desgasta y tecnológicamente no han tenido mucha varia-

ción”, indica el técnico comercial de Motorlan. Su único inconveniente es que se suelen quedar obsoletos con cierta regularidad porque los fabricantes introducen algunas novedades y cambian de esta manera de modelo.

La industria, sin embargo, opta por la reparación antes que comprar un motor eléctrico nuevo. Cuando llega a manos de los profesionales de Motorlan, estos realizan una primera actuación de las tres que Mikel

Serrano señala que completan su ciclo tal y como dicta la economía circular. Así, en primer lugar se encuentra la reparación de la avería detectada.

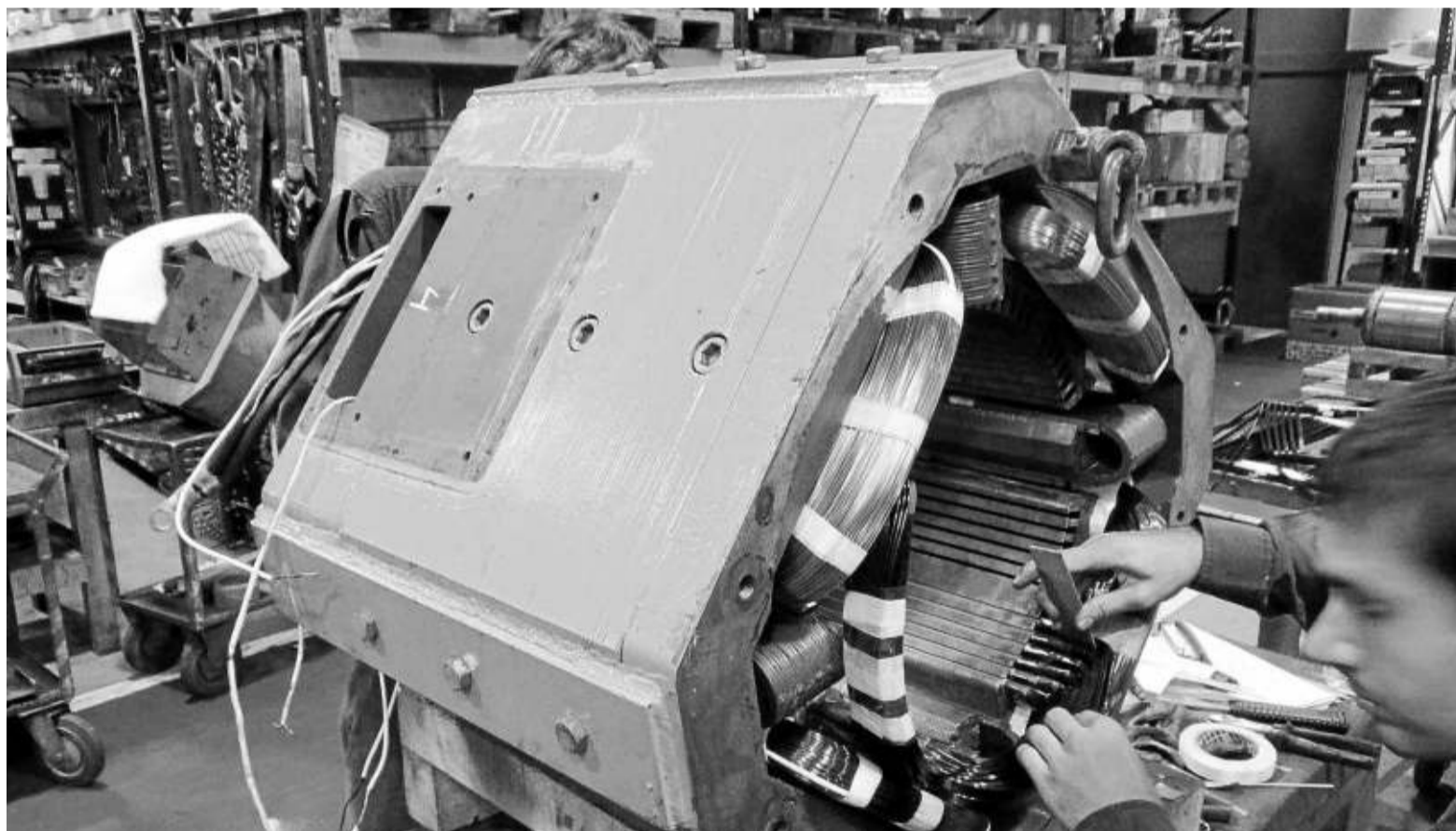
En lugar de parar en este punto su servicio, la unidad de negocio de Fagor Automation procede a su reacondicionamiento o rehabilitación, que consiste en prepararlo como si fuera nuevo con operaciones de limpieza, pintado, cambio de piezas, etc. El último paso es la remanufactura,

etapa en la que Motorlan incluye alguna mejora sobre el diseño original.

La experiencia acumulada de esta unidad de negocio, operativa desde la década de los 90, la ha situado en una situación muy competitiva. “Somos líderes en esta actividad, aunque comienza a surgir competencia que, de momento, no es mucha”, admite Mikel Serrano. Las empresas industriales confían en Motorlan porque desde sus inicios ha sido pionero en cumplir estándares

de calidad.

El técnico comercial subraya que no solo son capaces de recuperar “cualquier tipo de motor, de cualquier tecnología y de cualquier tamaño”, sino que también ofrecen servicios añadidos como un diagnóstico de su estado y su seguimiento, o la realización de un estudio de eficiencia energética que ayuda al propietario a decidir si quiere mantener en activo el motor o prefiere cambiarlo por uno nuevo con bajo



Un profesional de Motorlan durante la reparación de un motor industrial. Foto: N.G.

## El primer Ebay de compra y venta de motores eléctricos

Motorlan crea una plataforma web donde los usuarios pueden ofertar y adquirir estas piezas para sus máquinas

**DONOSTIA** – Mikel Serrano la define como “el Ebay de los motores eléctricos”. Motorlan ha creado una plataforma web con el mismo funcionamiento que el conocido sitio de Internet, pero donde la oferta únicamente es de motores eléctricos y no se cobran comisiones. “Es comple-

tamente gratuito”, subraya.

La plataforma, creada en 2016 como un servicio más de la oferta de Motorlan, permite a los interesados registrarse en ella y, una vez inscritos, introducir su oferta o interesarse por un artículo que aparezca en esta página web.

Son los propios propietarios del motor o los que lo necesitan quienes interactúan entre ellos, sin intermediarios. La persona que quiere vender pone una foto del motor acompañada del precio y de una ficha técnica que, además de sus caracterís-

ticas, indica si es nuevo o usado.

El potencial comprador puede comunicarse con el ofertante a través de un mensaje y, a partir de este punto, ambos negocian las condiciones de pago y de entrega.

Serrano apunta a una posibilidad adicional, como es que el motor incorpore una garantía de Motorlan. Muchos de los 225 que actualmente se muestran en la plataforma tienen este sello que indica que la unidad de negocio de Fagor Automation ha revisado el motor y lo ha acondicionado para su correcto funcionamiento.

**Esta iniciativa facilita la producción en empresas que sufren una avería en uno de sus motores que puede paralizar parte de su actividad**

**En la actualidad están incorporados 225 motores pero su crecimiento es exponencial y mantenido a lo largo de los años**

**INTERMEDIACIÓN** Este servicio es de pago, como también las gestiones que pueda realizar Motorlan en las operaciones. A este respecto el técnico comercial se muestra sorprendido por el número de peticiones que reciben para que intermedien en la compra venta, aún sabiendo que el precio subirá porque la unidad de negocio de Fagor Automation debe otorgar su garantía.

La utilidad de esta plataforma se multiplica en determinados casos, como cuando una empresa sufre



consumo que amortizará rápidamente.

El número de clientes potenciales de Motorlan es inmenso, porque “motores eléctricos hay en todos los sectores” de la actividad, recuerda Mikel Serrano. No obstante, indica que trabajan sobre todo con el sector del automóvil y su industria auxiliar, la máquina herramienta, la siderurgia y el papel. Sus mercados naturales, de momento, son la CAV y Navarra de modo principal, y la península ibérica.

Respecto a las posibilidades de crecimiento, Serrano afirma que la estrategia se basa en el establecimiento de alianzas en lugar de apostar por la implantación, que requiere de muchos más recursos e inversiones. En cualquier caso, las expectativas de desarrollo son buenas porque “en las empresas sin I+D no hay futuro, pero sin mantenimiento no hay presente”. ●

#### CARACTERÍSTICAS

● **Versatilidad.** Motorlan no se centra en un único tipo de motor, sino que sus profesionales están capacitados para tratar cualquier modelo de cualquier tecnología y todos los tamaños.

● **Servicios.** La unidad de negocio de Fagor Automation captó desde sus inicios que el valor añadido de su actividad está en la oferta de servicios añadidos, como el diagnóstico del motor y su trazabilidad.

● **Consumo.** El análisis puede comprender un certificado de eficiencia energética, que permite por ejemplo saber si es mejor reparar el motor o cambiarlo por otro que consuma menos energía y tenga una rápida amortización.

#### LA CIFRA

1,5

miles de motores tratados al año.

una avería en una máquina que la va a inutilizar por semanas, con las afecciones a la producción que este incidente comporta. La posibilidad de comprar un motor similar a un precio inferior al nuevo, o incluso de alquilarlo, “soluciona la vida a esa empresa”, afirma Mikel Serrano.

“No somos los únicos que vendemos repuestos, pero con este concepto colaborativo no conozco ninguna excepción Ebay”, indica el técnico comercial, quien asegura que la respuesta a esta iniciativa se incrementa de manera progresiva. “Desde 2016, cada año va creciendo más y además tiene una progresión exponencial”, señala. – M.M.



El CEO de Euskaltel, Francisco Artech, en una presentación en una tienda de Donostia. Foto: Ruben Plaza

# Euskaltel dispara el beneficio de 2018 al récord de 63 millones

El operador vasco eleva sus ganancias un 26% y mantiene su apuesta por ampliar mercados

**DONOSTIA** – Euskaltel ha cerrado 2018 con cifra récord de beneficios al alcanzar un resultado neto de 62,8 millones, lo que supone un 26,6% más que en el año anterior. El operador vasco destaca que estos resultados son consecuencia de su estrategia, que consiste en la “paquetización y la oferta convergente de productos de alto valor añadido”.

La compañía vasca alcanzó el pasado año los 691,6 millones de euros de ingresos, con un incremento del 11,2% con respecto a doce meses antes. En concreto, el ebitda (beneficio antes de impuestos) se situó en 336,4 millones de euros, un 9,6% más en comparación con el ejercicio anterior.

El presidente del grupo que integra Euskaltel, R y Telecable, Alberto García Erauzkin, explicó que en 2018 la empresa ha seguido “creciendo de manera sostenible y fortaleciendo el negocio, incrementando la base de clientes y aumentando los resultados”. “Siendo prota-

gonistas del impulso digital de las sociedades en las que estamos presentes. Estos resultados nos permiten ejecutar una política consistente de remuneración para el accionista, vía dividendo, con un crecimiento sostenible de dos dígitos, cumpliendo el compromiso anunciado”, explicó.

Por su parte, el CEO del grupo, Francisco Artech, afirmó que estas cifras y el desarrollo de su plan de expansión geográfica “muestran que Euskaltel se encuentra en una senda de crecimiento sólido”. “Confiamos en nuestro plan estratégico y esperamos cerrar 2022 con unos ingresos de 800 millones y un ebitda de 400 millones”, señaló Artech.

El grupo remarca que la estrategia de “paquetización y oferta convergente” hace que la cartera de clientes que tienen contratados entre tres y cuatro productos roce ya el 70% sobre el total de clientes frente al 68% del cierre de 2017.

El plan de negocio prevé igual-

#### RESULTADOS 2018

● **Beneficios récord.** Euskaltel alcanzó los 62,8 millones de euros de beneficio el año pasado, lo que supone un 26,6% más que en 2017.

● **Ingresos.** El grupo vasco obtuvo unos ingresos de 691,6 millones de euros, un 11,2% más que el ejercicio anterior.

● **Expansión.** Euskaltel está “preparado para crecer y entrar en nuevos mercados”, explicó la compañía, que se desarrollará este año en Navarra, León, La Rioja, Cantabria y Catalunya.

#### GARCÍA ERAUZKIN “EL GRUPO ESTÁ EN UNA SENDA DE CRECIMIENTO SÓLIDO”

El presidente de Euskaltel señaló que los ingresos seguirán creciendo hasta los 800 millones en 2022.

mente mantener estable su base de clientes en sus mercados tradicionales. El operador ha registrado altas netas positivas durante 2018, creciendo en tres de los cuatro trimestres del año. El cuarto trimestre ha sido “especialmente significativo”, ya que ha supuesto más de 2.000 altas netas.

“**PREPARADA PARA CRECER**” Euskaltel destaca que cuenta con “visión a largo plazo y vocación de permanencia”, a través de un fuerte componente tecnológico como base de su diferenciación, lo que hace que la compañía “esté totalmente preparada para crecer y entrar en nuevos mercados”.

En ese sentido, en 2019 Euskaltel se desarrollará en cinco nuevos mercados –Navarra, Cantabria, León y La Rioja– por proximidad geográfica, además de Catalunya, donde comercializa productos y servicios bajo la marca RACCtel+, tras su acuerdo con la aseguradora RACC. – N.G.

## MásMóvil logra en 2018 un beneficio de 71 millones

**MADRID** – El operador de telecomunicaciones MásMóvil obtuvo en 2018 un beneficio neto de 71 millones de euros, frente a las pérdidas de 103 millones de euros que registró en 2017, según ha informado este jueves a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) la compañía, que ha captado 2,3 millones de clientes en el último año.

El resultado neto ajustado de MásMóvil mejoró un 40% el pasado ejercicio, hasta situarse en 135 millones de euros, mientras que el resultado bruto de explotación (ebitda) creció un 45%, hasta los 313 millones de euros. El ebitda ajustado avanzó un 39%, hasta los 330 millones de euros. Según la operadora, el año pasado alcanzó todos los objetivos que se había marcado –Eje

El Consejo de Administración de la Sociedad “MONTE IGUELDO, S.A.” convoca a sus accionistas a la JUNTA GENERAL ORDINARIA que se celebrará en el Domicilio Social el próximo día 6 de abril de 2019 a las doce horas, en primera convocatoria, o a la misma hora del día siguiente en segunda convocatoria.

#### ORDEN DEL DÍA

1. Lectura y aprobación, si procede, de las Cuentas Anuales del Ejercicio 2018, con el Informe de Auditoría adjunto.
2. Aplicación del Resultado.
3. Concesión del Funicular.
4. Ruegos y Preguntas.
5. Aprobación del Acta.

La documentación correspondiente está a disposición de los Señores Accionistas en el Domicilio social.

San Sebastián, 22 de Febrero de 2019  
El Consejo de Administración

El Consejo de Administración de “HOTEL MONTE IGUELDO, S.A.” convoca a sus accionistas a la JUNTA GENERAL ORDINARIA que se celebrará en su Domicilio Social el próximo día 6 de abril de 2019 a las trece horas, en primera convocatoria, o a la misma hora del día siguiente en segunda convocatoria.

#### ORDEN DEL DÍA

1. Lectura y aprobación, si procede, de las Cuentas Anuales del Ejercicio 2018.
2. Aplicación del Resultado.
3. Ruegos y Preguntas.
4. Aprobación del Acta.

La documentación correspondiente está a disposición de los Señores Accionistas en el Domicilio Social.

San Sebastián, 22 de Febrero de 2019  
El Consejo de Administración