

## Echevarne, líder en anàlisis clíniques

### UN LABORATORI DE CAPITAL 100% FAMILIAR

La firma barcelonina Doctor F. Echevarne planeja construir un gran centre d'anàlisis clíniques, en el qual concentrarà les activitats que ara té al seu establiment del carrer Provença. El projecte i els estudis econòmics i d'enginyeria ja estan molt avançats, i només cal decidir-ne l'emplaçament definitiu. La inversió serà d'uns 11 milions d'euros. El local del carrer Provença, de 3.000 metres quadrats, es mantindrà com a centre d'atenció al públic.

Echevarne és líder destacat del seu sector, tant per nombre d'establiments com per cobertura geogràfica, xifra de negoci i plantilla. Disposa d'una xarxa tentacular de 44 laboratoris repartits per tot Espanya, 27 dels quals són propis, i els altres, emplaçats en hospitals i clíniques. Cada any fa més de 16 milions d'anàlisis clíniques, industrials i de veterinària. A més a més, presta servei a la indústria farmacèutica, tan arrelada a Catalunya.

La firma manté un ritme de creixement envejable. Aquest any, les vendes del primer quadrimestre acumulen una ascensió del 18%, que li permetrà passar netament de 50 milions de gir al tancament de l'exercici. La meitat dels ingressos es genera a Catalunya, però on creix amb més velocitat és a la resta de l'Estat.

L'import dels recursos propis, suma de capital i reserves, és superior a 20 milions, si bé el valor del grup és molt superior. Sobre Echevarne plouen ofertes de com-



pra. Procedeixen, en particular, de companyies de capital risc, que d'un temps ençà han entrat amb força en el sector i adquireixen tot el que se'ls posa al davant. Com era inevitable, aquestes entitats han fixat la mirada en la firma líder. Però Echevarne no es ven. Fonts de l'empresa em diuen que han elaborat un pla estratègic amb objectius ambiciosos. Un dels seus punts cardinals és que Laboratoris Doctor F. Echevarne mantindrà la seva estructura de capital íntegrament familiar. Això li permet reinvertir tots els beneficis en l'expansió i millora dels serveis, a més de no estar subjecta a les servituds que imposen les companyies de capital risc. L'empresa es va fundar el 1958 per iniciativa del doctor **Fernando Echevarne Florence**, que ara, pas a pas, ha començat a passar el testimoni a la segona generació, encarnada en **Fernando, Pablo i Alfonso Echevarne Santamaria**, directors generals respectius de les àrees econòmicocomercial, industrial i tècnica. La plantilla consta de 750 col·laboradors.

### GUERRES FRATRICIDES A LES EMPRESSES FAMILIARS

La batalla desfermada a la cúpula de l'imperi econòmic dels germans **Josep Maria i Francesc Rubiralta Vilaseca** revela com és difícil per als consorcis de capital privat la coexistència entre les diferents branques familiars.

Des de fa més de trenta anys els dos germans dirigeixen dos conglomerats. El primer s'encarrega de CH Werfen, un entramat d'empreses de material mèdic, hospitalari i científic, amb llargs tentacles en tots cinc continents i, en particular, als EUA.

El segon dirigeix Barna Steel, holding del qual depenen la Compañia Española de Laminación (Celsa), Global Steel Wire, Trefferias Quijano, Rivière, Nervacero i altres firmes menors.

La talla del binomi Barna Steel-Werfen és tal, que en facturació deu anar pel segon o tercer lloc de l'escalafó de firmes familiars de Catalunya.

Els dos germans eren administradors solidaris de tots dos holdings, fins que fa unes setmanes va esclatar una greu topada per la compra d'una companyia escandinava. **Josep Maria Rubiralta** es va negar en rodó a l'operació, va dimitir d'administrador de Barna Steel i la lluita s'ha desfermat. Ara preparen la separació. Cadascun es que-



darà la seva parcel·la. Les negociacions i valoracions es presenten tempestuoses.

Una altra companyia coneguda en què els màxims rectors han anat a bastonades és la cimentera Uniland. Mentre els patriarques **José Antonio Rumeu de Delàs** i **Santiago Fradera Butsems** hi van estar al capdavant, Uniland va créixer i es va expandir sense pausa. Però quan tots dos, ja octogenaris avançats, van començar a donar pas a la generació següent, les bregues van començar a aflorar.

Empès pels seus descendents, el desembre passat **Rumeu** va vendre la seva part al grup irlandès CRH. A les tertúlies locals expliquen que **Fradera** no podia donar crèdit a la "traïció" del seu vell soci.

Després, **Fradera** i els altres accionistes es van conjurar contra l'invasor irlandès, que arriba precedit per una fundada fama de manifestar. La jugada els ha sortit a cor què vols, perquè han col·locat els seus títols a FCC, a un preu que gairebé dobla el que n'havien obtingut els primers venedors.

Hi ha més casos sonats d'enfrontaments. El 1998 **Manuel i Juan Lao**, fundadors de Cirsa, de Terrassa, propietària de casinos, màquines recreatives i bingos, van decidir separar-se. **Juan Lao** era contrari a continuar assumint enormes deutes per lubricar la frenètica expansió del grup. Va acabar venent-se el seu lot del 44% de les accions a Manuel, per 17.500 milions de pesetes. La segregació no ha estat total, perquè tots dos mantenen participacions comunes en diverses societats d'escurabutxaques.

Aquests exemples posen de manifest que la gestió bifront de les empreses sempre és complicada. Els afanys de poder dels gestors i l'impetu de les noves generacions són mals companys de viatge.

### L'OPA DE GAS NATURAL, L'EMPANTANEGADA



Un jutjat madrileny ha fixat per al desembre el judici sobre la presumpta il·legalitat del pacte entre Gas Natural i Iberdrola, i amb això l'opa sobre Endesa entra en via morta. Quan ja han passat nou mesos des del moment que la gassista va llançar l'opa, el final de túnel cada vegada es veu més lluny. I això només és un dels 30 plets que Endesa té plantejats.

**Salvador Gabarró**, president de Gas Natural, va proclamar que aquesta operació duraria tant com dura un embaràs. A la darrera junta d'accionistes va reiterar que "Gas Natural arribarà fins on calgui". Però, com se sol dir, ara com ara, el més calent és a l'aiguera.