

perfil

Gabriel Úrculo

CÀRREC: Director general de la firma de transport terrestre Transcamer.
EDAT: 47 anys.

LLOC DE NAIXEMENT: Madrid.
REPTES: Consolidar l'estratègia d'aliances amb socis de la resta

d'Europa i augmentar el volum de la companyia amb l'adquisició d'un competidor a la zona de Madrid.

Directiu i propietari

MANEL TORREJÓN
BARCELONA

Gabriel Úrculo no ha exercit mai d'enginyer naval. La seva formació en matèria de vaixells només li resulta profitosa quan disfruta de la seva passió per la navegació, que el converteix en un assidu del litoral de la Costa Brava, de Menorca i de Xàbia, a Alacant. «M'he tacat les mans de greix moltes vegades, encara que últimament truco a un mecànic per als problemes de l'embarcació», diu Úrculo, que als seus inicis es va dedicar a la gestió de firmes de transport marítim.

Es pot dir que va ser en aquella etapa quan més a prop del mar ha estat la seva carrera professional, perquè al cap de poc temps es va passar al transport terrestre, món

Úrculo ha aconseguit a la segona intent ser propietari i gestor en una firma de transport

on és un nom conegut, tant pel seu currículum com pel seu esperit empenedor. Fa un any i mig, la seva inquietud el va animar a convertir-se en accionista destacat i, a la vegada, director general de Transcamer, empresa de transport de mercaderies per carretera amb seu a l'Hospitalet de Llobregat i una de les 10 primeres d'Espanya.

Però Úrculo no era cap potentat. Aquella compra va ser finançada amb els seus diners i el d'altres directius, però sobretot es va costejar amb la inversió de la societat de capital risc 3i. El repte era internacionalitzar la companyia.

«Els anteriors propietaris havien arribat a un nivell de rendibilitat acceptable, però feia falta un segon pes, en direcció a la resta d'Europa», explica Úrculo, que al cap de poc d'haver agafat les regnes va establir filial a Portugal i va firmar un acord amb un soci lusità. TNC. Ara persegueix contractes de col·laboració similars a França i a Itàlia. I negocia per adquirir un competidor amb presència a Madrid, on Transcamer és menys fort.



► El director general de Transcamer, al costat d'un dels camions de la flota de la firma.

«Amb l'adquisició volem guanyar volum amb el fi de créixer a Europa. Quan la realitzem, la nostra facturació de 36 milions d'euros (6.000 milions de pessetes) anuals saltarà fins als 60 milions d'euros (10.000 milions de pessetes) i pujarem a un dels cinc primers llocs del rànquing», afirma aquest madrileny, que s'ha establert a Barcelona, encara que només a mitges perquè la seva família segueix a Madrid. En la seva recerca d'una oportunitat de compra al centre d'Espanya li està sent útil la seva prèvia i dilatada experiència a la capital.

Abans d'interessar-se per Transcamer, Úrculo ja havia intentat convertir-se en copropietari i primer executiu d'una altra firma de transport terrestre. En aquell cas, l'em-

presa que pretenia controlar ja estava sota la seva direcció. «Era assessor delegat de l'espanyola Transerra quan el 1998 va passar a mans -junt amb el grup a què pertanyia, el francès Ducros Services Rapides-, de

Ara posa tot el seu interès a situar Transcamer entre els cinc primers del sector

Falemanya Deutsche Post. Més tard, Deutsche Post va aconseguir el número u espanyol, la Guipuzcoana, i llavors Transerra li sobrava i la va posar en venda», recorda.

Úrculo va licitar juntament amb la inversora 3i. No obstant, una em-

presa de la competència, Santos, participada per la societat de capital risc Mercapital, va millorar l'oferta quatre vegades. «Coneixia Transerra millor que ningú, i aquell no era el preu. Va ser frustrant, però no vaig defallir. Ni tampoc ho va fer 3i».

La seva persistència i la seva propensió al risc -«calculat», matisa per la seva faceta d'enginyer- ha donat fruits amb Transcamer, que vol projectar a l'exterior. «Guanyarà la partida qui creï xarxes europees eficients, ara inexistents», diu Úrculo, que ja havia liderat un procés d'expansió europeu a Transerra, on el van fitxar com a *apagafocs*. Estava a punt de fer fallida i la va conduir a beneficis d'1,8 milions d'euros (300 milions de pessetes) quan Deutsche Post en va prendre el control. ■

noms

Salvador Aleman

Director general d'ACESA



La primera concessió d'autopista d'Espanya la creà el líder de la gal·lès, Brisa, consorci internacional per vertir junts en noves concessions. L'acord inclou un pla de participació accionari creuada. Brisa ha comprat el 5,77% d'Acasa, que ja controla el 10% de la primera.

Josep Tous

Director general de Consum



La Generalitat està intentant que els bancs creditors dels alumnes de penning se metin a la taula Arbitral de Consum. La decisió de la cadena d'ensenyament d'anglès ja s'hi ha adherit que acosta una solució per 9.269 estudiants catalans sense classes i endeutats.

Miquel Valls

President de la Cambra de BC

