

CARLOS SOLER

Presidente de Tecnoquark, compañía catalana que cotiza en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB)

CRISTINA TRIANA

Tecnoquark entra con ganas en el nuevo curso. La compañía especializada en la fabricación de útiles para el sector de la automoción y la aeronáutica, presidida por Carlos Soler, ha vivido un inicio de 2017 intenso. A finales de abril anunció que retrasaba hasta junio la publicación de sus resultados de 2016, ejercicio en el que adquirió a la gala TechnoMeca-Famo, una operación que complicó el proceso de auditoría, pero que permitió al grupo dar un importante salto, incrementado el peso del negocio aeronáutico casi al mismo nivel que el automovilístico. Soler destaca que el retraso fue puntual y espera una aceleración de sus cifras económicas en la segunda parte del año. Tecnoquark, a petición del auditor y para adaptarse a un nuevo método de cómputo de ingresos, ha reexpresado sus cuentas de 2015, algo que ha reducido la cifra de ingresos de 3,29 a 1,92 millones y ha ampliado las pérdidas en dicho ejercicio hasta los 2,56 millones.

¿Qué provocó el retraso en la presentación de los resultados?

El hecho de contar con dos auditores. Estuvimos intentando que BDO, que nos audita en España desde el año pasado, también se ocupara de la supervisión de las cuentas de las sociedades que tenemos en Francia, pero fue imposible por la distancia geográfica entre sus oficinas y nuestras



L. M.

“El contar con dos auditores generó problemas”

“Hemos modificado cómo reconocemos los ingresos”

instalaciones. Tuvimos que optar por un auditor local, muy reconocido en Aquitania, que se ha visto obligado a coordinarse con BDO. Es un auditor con unos procedimientos diferentes y esto ha conllevado algún problema de coordinación, que esperamos que no se repita en el futuro.

En el informe de auditoría, BDO ha consignado algunas salvedades.

¿En qué consisten? ¿Cómo afectan a los resultados?

BDO no estaba cómodo con el criterio con el que históricamente hemos activado las ventas y que para nuestro anterior auditor sí era correcto; dada la particularidad de nuestro negocio, en el que el proceso de fabricación es muy lento porque es exclusivo para cada cliente y adaptado a su propio diseño. Por ello, al cierre de cada ejercicio, nos reconocíamos los ingresos de

“Nuestro beneficio es positivo este ejercicio sin los gastos extraordinarios del primer semestre”

los proyectos que estuvieran completados al menos al 85 por ciento. Con el nuevo criterio, nos reconocemos los ingresos cuando emitimos la factura. Esta modificación nos ha llevado a reexpresar las cuentas de 2015 para que fuera comparable. Con el nuevo criterio, nuestros ingresos en 2016 crecieron más de un 180 por ciento; con el antiguo, más del 60 por ciento.

¿Cómo ha afectado a los accionistas la suspensión de cotización?

Creo que hemos explicado muy bien tanto al MAB como a los inversores lo que estaba sucediendo y pienso que lo han entendido, porque no se ha producido ningún movimiento de pánico o de desconfianza que haya penalizado nuestra cotización.

¿Qué ha supuesto la adquisición de TechnoMeca-Famo?

Ha sido el gran acierto de Tecnoquark. Nos permite diversificar por sectores y convertimos en proveedores de los principales fabricantes de aeronaves del mundo, como, por ejemplo, Safran.

El año pasado perdieron 1,5 millones de euros y 2,56 en 2015, ¿cuándo prevén entrar en beneficios?

Con el nuevo criterio a la hora de computar los ingresos, calculamos que este año se situarán dentro de la horquilla de los 7-7,5 millones de euros. Creemos que el año pasado fue un ejercicio de transición, en el que se registraron gastos no recurrentes por las adquisiciones y la creación de equipos. Aunque en la primera parte de este ejercicio todavía soportamos una serie de gastos extraordinarios, esperamos que el ebitda -beneficio bruto de explotación- ya alcance al cierre del 31 de diciembre un punto de equilibrio. No obstante, si habláramos de un resultado proforma, en el que se descartaran los seis primeros meses de 2017, creemos que este año tanto el ebitda como el beneficio neto ya serían positivos.

¿Ese recorte de costes vendrá de la reorganización del grupo?

Hemos reorganizado nuestras dos áreas de negocio en diferentes localizaciones. En Manresa hemos centralizado la fabricación de útiles para automóviles, mientras que en Francia hemos localizado la de aeronáutica. Esto ha supuesto concentrar las plantillas en estos puntos y también algunas bajas, por lo que durante el primer semestre de 2017 todavía hemos tenido ciertos sobrecostes de estructura. Nuestro objetivo es lograr cuatro millones en ingresos de la filial española y 3,5 de la francesa.



L. M.

“Este año esperamos lograr ingresos por hasta 7,5 millones”

“Hemos centrado en Manresa la división de útiles para automóvil”

“Estudiamos que un banco galo entre en el capital de la filial francesa”

Cuando saltaron al MAB se presentaron como una empresa de crecimiento, que tenía el objetivo de realizar adquisiciones. ¿Frenarán este año las compras o continúan valorando operaciones? Dentro de los sectores en los que operan, ¿en cuál ven más posibilidades?

En función de la disponibilidad sí que observamos posibilidades, porque nuestro proyecto es de crecimiento. Respecto al sector, aunque miramos oportunidades tanto en automoción como en aeronáutica, creemos que puede haber más oportunidades en el segundo, porque los precios hacen más fácil que se puedan comprar cosas. No obstante, las operaciones no son la única vía de crecimiento. Desde una perspectiva orgánica, en automoción estamos trabajando intensamente en captar clientes en nuevas economías como, por ejemplo, la mexicana. En el caso del sector aeronáutico, estamos entrevistándonos con posibles clientes en países como Portugal, Inglaterra o Alemania.

¿Se plantean dar el salto y cotizar en algún otro mercado alternativo europeo además del español?

Estamos estudiando cotizar en Francia, en Alternext, a través del sistema de *dual listing*. En Euronext existen más empresas cotizadas en mercados alternativos que en España, lo que nos permite acceder también a nuevos inversores, que son más activos porque existen incentivos fiscales que aquí han ido desapareciendo.

¿Cómo valora que en los Presupuestos de 2017 la Generalitat haya eliminado los incentivos fiscales a los inversores en empresas catalanas del MAB?

Creo que las pymes, que generamos un 95 por ciento del empleo, continuamos siendo en el aspecto fiscal el *patito feo* de este país. Pienso que por nuestro gran impacto en la economía, tanto desde el gobierno estatal, como desde los autonómicos, no se nos protege lo suficiente.

Además de buscar recursos en el mercado, ¿estudian la posibilidad de buscar socios para algún área de negocio?

Estamos valorando varias alternativas para nuestra filial francesa, como cotizarla independientemente en el Alternext para darle visibilidad. Además, estamos estudiando la posibilidad de que algún banco francés pueda tomar una participación en Tecnoquark Francia con el objetivo de impulsar su crecimiento.