

Empresas y emprendimiento MB92

El secreto de MB92 para poner a punto a los navíos privados

La multinacional del 'refit' se apoya en un sistema de ingeniería naval y un equipo especializado para atender 100 yates anuales

Por Clara Rojas

Fotografía Gorka Loinaz /Araba Press

En el muelle occidental del Port Vell de Barcelona se ubican unas instalaciones gigantes cuyo uso bien se podría identificar, desde las alturas, con el mítico *Tetris*. Pero a gran escala, porque entre los clientes del astillero MB92 figuran algunos de los yates más grandes del mundo. Y para albergarlos, la multinacional catalana echa mano de la ingeniería especializada. Sus instalaciones, que superan los 126.000 metros cuadrados, están armadas con sistemas de *boogies* (ruedas) y topes que ajustan los espacios a la medida de los yates, sacados del mar a través de su propio *shiplift*, una especie de ascensor para embarcaciones. Añaden, además, un foso para grandes veleros, y un dique donde alojan a algunos de los navíos privados más grandes del mundo.

Pero antes de poner toda esta maquinaria en marcha... hay que planificar. Y jugar al *Tetris*, ilustra Jordi Arriet, direc-

105,7

Millones de euros.

Es la facturación de MB92 Barcelona en 2024. Supuso el 46,5% del total del grupo, con dos sedes en Francia, y una en el Mar Rojo.

Jordi Arriet. El managing director de MB92. *Barcelona posa en el interior del dique, cuyo ancho y profundidad igualan al Canal de Panamá.*

tor general de MB92. Es la clave del negocio de este astillero internacional: hay que encontrar la forma de atender 100 yates anuales, concentrados en otoño e invierno. Por eso, el sistema de ruedas y elevadores está hecho a medida para MB92, explica Arriet, lo que ha determinado su actividad en los últimos años al permitirles optimizar el espacio y tiempos en un 40%. En este proceso de encajes, cobra especial importancia la construcción de cunas para los yates, una operación muy delicada la que el navío termina de colocarse en el espacio fuera del agua, bien apoyado y con el peso distribuido para evitar cualquier perjuicio. Y es sólo el inicio del servicio estricto de MB92: el *refit*.

"Cualquier cosa que tenga un barco y necesite arreglarla, lo haremos. Nuestro portfolio es el 100% de la embarcación: desde la antena del mástil hasta el acero de la quilla. Nosotros lo hacemos integral. Y si no lo tenemos aquí, lo importamos. Pero lo gestionamos, nos hacemos responsables y lo coordinamos", resume Arriet sobre su sistema de negocio. Los proyectos, sean reparación o reacondicionamiento, son obras de ingeniería con su riesgo particular: cualquier daño y perjuicio tiene un coste equivalente a su valor. Es decir, millonario.

De ahí que los proyectos requieran mucha planificación, antes de que llegue el barco. El *preproject* requiere, de media, nueve meses de duración para que un equipo de 60 *project managers* (con alta presencia de ingenieros navales) organice el espacio dentro de MB92, con atención a plazos de cada intervención, y consigan la coordinación de la cadena de trabajo. En este sentido, Arriet presume de tasa de entrega a tiempo ("es más del 99%") y también de equipo (en Barcelona, 190 empleados). Pero señala que el suyo es un sector muy especializado en el que cuesta encontrar perfiles adecuados. Para asegurar su continuidad, se apoyan en la Facultad de Náutica de Barcelona con programas de formación, aunque luego, la metodología propia, "un poco creada ad hoc", requiere, además del naval e ingeniero, conocimientos comerciales y técnicos. Todo ello, en el plano internacional.

Y según Arriet, la competencia no para de crecer en el sector, donde los servicios varían en función del tamaño, y cuyo coste se pone, también, a la altura del valor del navío. Es decir, millonario. ■

