



Josep Maria Martí, presidente de Moventia

LV

Moventia alcanza los 1.100 millones de facturación

El grupo de movilidad duplicará su tamaño en solo tres años

LUIS FEDERICO FLORIO
Barcelona

El grupo Moventia cerró el 2024 con una facturación récord de 1.100 millones de euros. La compañía de movilidad privada y compartida presidida por Josep Maria Martí espera mantener el ritmo de crecimiento para alcanzar los 1.400 millones este año. De esta manera, duplicará su tamaño en tres ejercicios, desde los 700 millones del 2022, última cifra que había compartido, según anticipa el directivo.

El negocio de movilidad privada, con concesionarios y talleres, bajo el paraguas de Movento, supone el 65% del negocio. El resto es para movilidad colectiva, con buses, tranvía o servicios de bicis englobados en Moventis. El salto en facturación se da tras reenfocar las divisiones para especializar más el negocio, ya que antes estaban más mezcladas; nuevos contratos y la entrada en otros países con la actividad de movilidad colectiva, y el crecimiento con compras en Movento, con la ad-

quisición de Grupo Gil en Madrid y el balear Grupo Roxa. A eso se suma el boom turístico, que impulsa los servicios discrecionales.

El 2025 será “de digestión, de consolidación” tras la internacionalización y el crecimiento vía compras reciente. En todo caso, se sigue atento a posibles oportuni-

El contexto ayuda, pero enfrenta el reto de conseguir talento y mantener la inversión para descarbonizar

dades. “El nuestro es un sector donde el tamaño importa”, reconoce. Hoy opera en España, Francia, Portugal, Polonia, Finlandia, Arabia Saudí y Perú. Y acaba de recibir el encargo de un sistema como la T-Mobilitat en Dublín.

Martí tomó las riendas del grupo familiar el pasado enero. Para este año y el futuro, el contexto acompaña. El aumento de la población y de las periferias obliga a

dar más servicios. “Tenemos el reto de aumentar la oferta en un 40%-50% en cuatro o cinco años”, detalla. Con negocio en el coche privado y la movilidad pública, “son necesarias todas las soluciones”, dice. En ese repunte esperado de concesiones critica un sistema de contrataciones “orientado a la subasta, a lo más barato”, que no es ideal ni viable. También denuncia que va desacoplado de la inflación, con alzas de costes importantes los últimos ejercicios.

La evolución de las cifras permite dejar atrás la “incertidumbre” pandémica con una posición “de solvencia para el mucho trabajo que queda por hacer”. Por delante tiene el reto de mantener la inversión para renovar, digitalizar y sobre todo descarbonizar flota, donde pide respaldo público en la financiación. En los últimos años ha destinado hasta 150 millones a ello. Otro de los desafíos que destaca Martí es el del talento, con una falta notable de conductores o mecánicos. Una solución ha sido traer ya a más de 200 conductores de Perú con un convenio que llama a extender a otros países.●