

Publicación: **Expansión**

Fecha: Jueves, 13 de mayo de 2010

Difusión: 47.770 E.G.M. 191.000

Tirada útil: 74.369

Edición: Diaria

Cobertura: Nacional

30 Expansión Jueves 13 mayo 2010

EMPRESAS

Gana licitaciones en La Rioja y Granada

OESIA La compañía tecnológica española se ha adjudicado, a través de sus filiales iA Soft y e Inteca, dos contratos para implantar sus desarrollos tecnológicos de Administración digital a corporaciones locales en 223 ayuntamientos de La Rioja y Granada. Ambos se basan en aplicaciones de código abierto.

Incrementa sus beneficios netos un 36% en el primer trimestre del año

DEUTSCHE TELEKOM El grupo alemán de telecomunicaciones, Deutsche Telekom, incrementó su beneficio neto un 36% en el primer trimestre de 2010, hasta los 691 millones de euros, frente a los 655 millones de euros de los tres primeros meses del ejercicio anterior, informó ayer el operador. Las ventas de la compañía durante este periodo se mantuvieron en línea, alcanzando los 15.812 millones de euros frente a los 15.902 millones de euros del primer trimestre de 2009, mientras que el ebitda descendió un 5,1%, hasta los 4.690 millones de euros. Las ventas en el negocio móvil alemán se incrementaron en un 2,5% hasta los 2.000 millones de euros.

Investigan empresas del sector marítimo

COMPETENCIA La Comisión Nacional de la Competencia investiga posibles prácticas anticompetitivas en el sector del transporte marítimo regular de pasaje, vehículos en régimen de pasaje y carga. Inspeccionó empresas, bajo la sospecha de acuerdos para el reparto de mercado y la fijación de precios.

Ingresa 77 millones de euros y mejora el ebitda un 4,8%

REALIA La inmobiliaria controlada por Caja Madrid y FCC, Realia, generó unos ingresos de 76,9 millones de euros durante el primer trimestre de 2010 con un ebitda de 33 millones, un 4,8% más en relación al mismo periodo de 2009. De esta cifra, destacan los ingresos recurrentes del área de patrimonio, por alquiler de oficinas y centros comerciales, que se situaron en 44 millones, el 57% del total. Por su parte, la venta de viviendas aporta unos ingresos de 30 millones con un margen de 2,3 millones. La estrategia de reducir márgenes para incentivar las ventas ha permitido ingresar 30 millones por la entrega de 133 viviendas.

“Para Sovena no es viable tener una marca propia de aceite en España”

ENTREVISTA ANTONIO SIMOES Consejero delegado del grupo / La lusa, interproveedora de Mercadona, es la segunda empresa mundial de oliva tras Grupo SOS, con una facturación de 768 millones.

Lidia Velasco, Sevilla
Un millón de litros al día. Ni más ni menos, esa cifra astronómica correspondiente a su capacidad de producción es la que coloca a la portuguesa Sovena en lo alto del podio español del sector aceitero, aunque eso sí, en la categoría de marca blanca.

En España, hablar de Sovena es hablar de Mercadona. A ambos grupos les une una relación casi de exclusividad que se ha ido fortaleciendo con la expansión de la cadena valenciana de distribución. En buena parte, ésta es responsable de que la lusa sea la primera emvasadora de oliva de España, así como de la mitad de sus ventas (44%).

“Mercadona es parte de nuestro proyecto”, recalca Antonio Simoes, consejero delegado del grupo, en la primera entrevista que concede tras la compra de los activos oliveros del Proyecto Tierra a SOS.

Su fidelidad a la firma presidiada por Juan Roig le ha llevado a repetir en varias ocasiones que nunca tendrán marca propia en el país. También porque, según explica, “no tiene viabilidad económica y financiera”. “Hay 3 ó 4 enseñas que copan el mercado y el resto son marginales. Además, hay una fuerte presencia de marcas de la distribución, que lo hacen muy competitivo y atomizado”.

Sin embargo, el año pasado introdujo en los propios establecimientos de Mercadona uno de sus productos, Fontoliva, que mantendrá este año en los lineales de los supermercados, como parte de su estrategia para mejorar la rentabilidad.

Márgenes
Dados los bajos márgenes que deja la marca blanca, todos los esfuerzos de la compañía se centran en incrementar este ratio. En 2009, en España ha logrado avanzar en este obje-

Sus cifras

- Sovena produjo el año pasado en España 211 millones de litros de aceite, el 65% de oliva, de los cuales envasó 160.
- Su facturación en España bajó un 27% hasta los 386 millones de euros en 2009. Las ventas globales del grupo se situaron en 786 millones.
- Su objetivo es ganar rentabilidad. El beneficio sobre ventas no llega al 1%. En 2009, lo elevó desde el millón de euros a los 3,5.
- Desde España, la empresa portuguesa exporta 52.451 millones de toneladas.

tivo, al pasar de un beneficio de un millón de euros –con una facturación de 520 millones– a 3,5, a pesar de haber reducido sus ventas un 27% hasta los 386 millones. “En los dos últimos años, hemos realizado un conjunto de inversiones en la fábrica para optimizar la refinería y hacerla más competitiva e introduciendo cambios en la logística y el almacenamiento que han supuesto un importante ahorro de costes”, explica Simoes. Una de las reformas se



Antonio Simoes, consejero delegado de Grupo Sovena. Juan Flores

ha centrado en la línea de envasado, para utilizar botellas cuadradas, lo cual permite colocar en un palet 88 botellas, frente a las 68 de las redondas. En cambio, la facturación si se ha visto mermada significativamente por la caída de los precios del aceite, que en el caso del de oliva llegó al 26% y en el de semillas al 42%. “Vendemos menos en euros, pero nos hemos reforzado en España, Portugal y Estados Unidos”, afirma Simoes. También han bajado

Ha financiado la compra del olivar a SOS con varios 'project finance', de entre 7 y 14 años

las ventas de todo el grupo, aunque algo menos. Concretamente, lo han hecho un 22,1% hasta los 768 millones, alejándose de los mil que esperaba conseguir. La otra pata de su estrategia en España para elevar el beneficio es la exportación. Por

cuatro años consecutivos ha sido la empresa con más ventas fuera de España país, con 52.451 millones de toneladas. Pero su táctica ahora pasa por enviar producto terminado.

El año pasado inició la comercialización de una nueva marca, Sólada. “Hemos empezado por el mercado latinoamericano, pero nuestra apuesta fuerte es Estados Unidos”. En este país, el grupo posee una fábrica, en el Estado de Nueva York, que trabaja fundamentalmente para la distribución.

Proyecto Tierra

A pesar de sus grandes cifras, la fama de Sovena en España ha llegado de la mano de SOS, a la que ha comprado el Proyecto Tierra. La dueña de Carbonell quería convertirse en el mayor productor de aceite de oliva del mundo, pero una abultada deuda y problemas derivados de sus antiguos administradores –los hermanos Salazar–, le obligaron a deshacerse de estos activos.

La venta de las 5.200 hectáreas de olivar del Proyecto Tierra se cerró en 91 millones, cifra que el grupo luso ha financiado con varias líneas de crédito a 7 y 14 años. De esta forma, su cartera ya roza las 10.000 hectáreas, lo cual ha suscitado cierta polémica sobre un hipotético control de los precios.

“El proyecto –asegura Simoes– se tiene que justificar de manera autónoma. Tenemos un socio financiero [Anitán, fondo de capital riesgo, que dirige el yerno de Juan Roig] y, por lo tanto, nos tendremos que ceñir a los precios de mercado”.

Por último, sobre el conflicto judicial que mantiene con su ex socio español, el empresario Freddy Raitan, que le reclama el 21% de las acciones del grupo, Simoes sólo indicó que el proceso está bajo “secreto de justicia”.

Baolab nombra presidente al ex ministro Joan Majó

C. Fontgvell, Barcelona
La tecnológica Baolab Microsystems ha incorporado al ex ministro de Industria Joan Majó como presidente. La compañía está especializada en el mercado de los semiconductores para electrónica de consumo. Ha patentado una tecnología que permitirá la fabricación a bajo coste de dispositivos como brújulas y sensores que se integran en teléfonos móviles, GPS y consolas de videojuegos. La empresa tiene su sede en Terrassa (Barcelona) y su facturación no ha trascendido.

Baolab acaba de realizar una ampliación de capital de 1,5 millones de euros suscrita por la sociedad de capital riesgo Highgrowth Partners a través de FonInnocat, junto a un grupo de inversores privados. En el consejo de administración participan, entre otros, el inventor de la tecnología de la empresa, Josep Montanyà; Ferran Lemus y Félix Arias, como representantes de Highgrowth; Manuel Conde, consejero delegado, el empresario norteamericano John Tu y David Doyle, que se incorporó a Baolab como director general en 2008.

Nuroa
Por otro lado, Highgrowth también ha suscrito la mayor parte de una inversión de un millón de euros en el buscador del sector inmobiliario Nuroa. Highgrowth es accionista de la compañía desde 2007.

Nuroa es un agregador de portales de vivienda que opera en doce países y emplea a 15 personas. En los primeros cuatro meses del año ha triplicado sus cifras de tráfico, según Oriol Blasco, cofundador de la compañía junto con Gary Stewart. No facilita su cifra de negocio pero asegura que se encuentra en el punto de equilibrio. En 2011 tiene previsto cerrar una nueva ronda de financiación que le permita entrar en nuevos países y en mercados distintos al inmobiliario.

SOVENA, EN EL MUNDO



- FACTORÍAS**
- 1 Barrino (Portugal)
 - 2 Sevilla (España)
 - 3 Palença (Portugal)
 - 4 Rome (América)
 - 5 Alendralajo (España)
 - 6 Píassencia (España)
 - 7 Tínez (África)
- OFICINAS**
- 8 Lisboa (Portugal)
 - 9 Aranda (España)
 - 10 Casablanca (África)
 - 11 Madrid (España)
 - 12 Brasil (América)
 - 13 Angola (África)