

EN
LÍNEA

ALETUB

Aprobado el convenio de acreedores

El juzgado mercantil número 1 de Barcelona ha aprobado el convenio de acreedores de Aleutub, que pagará la mitad de sus deudas en cinco años. La firma de inyección de plásticos presentó concurso de acreedores en enero del 2006. Asesorada por el despacho Ortega-Raich, ha salido adelante. / Redacción

ARESA BOAT'S

La firma construye 210 barcos

Aresa Boat's construirá 210 barcos de pesca y vigilancia costera para Angola por 77 millones de euros, según un contrato firmado por el Gobierno del país africano y la firma con sede en Arenys de Mar (Barcelona). En el 2007, la empresa, que exporta el 80% de la producción, facturó 25 millones. / Redacción

MIQUEL ALIMENTACIÓ GRUP

Pere Laymon, nuevo director general

Pere Laymon ha sido nombrado director general de Miquel Alimentació Grup, que preside Ramon Miquel Ballart. Laymon, de 49 años, era el director general de operaciones de Ahold y también trabajó para Dinosol en Canarias. El grupo prevé alcanzar unas ventas netas de 1.250 millones este año. / Redacción



Ramon Miquel Ballart

CAMBRA DE CONTRACTISTES

La obra pública sube un 22% hasta febrero

La licitación de obras públicas en Catalunya alcanzó los 1.401 millones de euros en los dos primeros meses del 2008, un 22,3% más, según informó ayer la Cambra Oficial de Contractistes d'Obres de Catalunya (CCOC), que mostró su preocupación por el posible parón por las elecciones. / Redacción

La firma de alimentos biológicos Natursoy factura 7 millones

Sabrosa ecología



GEMMA MIRALDA

Tomás Redondo, en la planta de Natursoy de Castellterçol

PALOMA ARENÓS
Castellterçol

Natursoy, empresa elaboradora, exportadora e importadora de alimentos ecológicos certificados, nació en 1988 en Castellterçol (Vallès Oriental) como respuesta a una búsqueda de alimentación sana de su fundador y director general, Tomás Redondo, y su mujer, Carmen Asensio. "En las dietas vegetarianas y macrobióticas de la época, había una gran falta de proteína vegetal atractiva y sabrosa. Un día nos cayó en las manos una información sobre el tofu (elaborado con soja) y el seitán (a partir del gluten del trigo) que se hacía en el extranjero y a partir de ahí creamos con otro socio una empresa comercializadora e importadora que distribuía en las

pocas tiendas especializadas". Levantar Natursoy supuso entonces una inversión de 360.000 euros, muchos esfuerzos y un reducido equipo. Veinte años después, acaba de estrenar una plan-

Gracias a un plan de expansión, la empresa espera duplicar los ingresos hasta los 14 millones en el 2010

ta refrigerada de 6.000 m³ que ha supuesto una inversión de 3,5 millones de euros, cuenta con unos 60 empleados altamente especializados y cerró el 2007 con una facturación de siete millones.

Redondo detalla que "gracias a la nueva sede, queremos ampliar la distribución de más de 800 productos de agricultura ecológica certificada que tenemos ahora y pasar a 1.400 a finales de año". Este plan de expansión también prevé duplicar la facturación hasta situarla entre 12 y 14 millones de euros en el 2010.

Esta firma familiar de capital 100% catalán fabrica una cincuenta de productos. Destacan platos principales a partir del tofu y el seitán combinados con legumbres, lácteos y verduras en forma de hamburguesas, escalopa, pinchos, frankfurts o pizzas. También ofrecen una gran variedad de dulces, huevos, quesos, aperitivos, postres o bebidas, además de carne y pescado -especialmente salmón ahumado- certificados. En su línea de I+D, Natursoy acaba de sacar nuevos productos envasados al vacío, esterilizados, que se conservan ocho meses y no necesitan frío.

Exportan a Portugal, Francia e Italia y en un futuro próximo Redondo confía en vender a países extracomunitarios. Con este ánimo exportador asisten desde hace cuatro años a Biofach, "la mayor feria mundial de alimentación ecológica y que se celebra en Alemania", prosigue.

Pero el peso más importante de sus ingresos se basa en la distribución, que supone el 70% del negocio. "Importamos referencias europeas y japonesas", como las algas, que ahora tienen mucha demanda. "Nuestra filosofía es ofrecer en ecológico todo lo que hay de alimentación convencional y aportar la mayor calidad", asegura el directivo.●

Bon Preu estudia varias compras tras crecer un 17%

EDUARDO MAGALLÓN
Barcelona

El grupo de distribución Bon Preu estudia varias oportunidades de compra tanto en Catalunya como fuera para crecer. "Hemos de estar pendientes de lo que pueda pasar", señaló ayer el presidente de la compañía, Joan Font.

"Tenemos previsto invertir 40 millones de euros este año aunque si sale alguna opera-

perficie comparable (sin contar nuevas aperturas) crecieron el 8%. Joan Font destacó ayer el buen comportamiento de las ventas y el fuerte incremento. "En la distribución todo lo que es crecimientos de entre el 4% y el 6% se debe básicamente a los efectos de la inflación o el aumento de los precios. Por eso nuestro incremento del 17% implica que hemos ganado cuota de mercado", explicó el empresario.

Bon Preu cerró el año fiscal 2007 el 29 de febrero. Según Font, acaban el ejercicio en febrero pues a la empresa le resulta difícil cuadrar las cuentas en diciembre en medio de la campaña de Navidad.

El presidente de la firma de distribución de Les Masies de Voltregà aseguró que los beneficios del 2007 superaron los 13,5 millones del 2006. La empresa destacó que los buenos resultados del grupo se dieron en un escenario "marcado por altibajos e importantes movimientos en el sector de la distribución catalana". Fue el año pasado cuando Eroski compró la primera empresa de distribución de Catalunya, Caprabo. La previsión es que la marca sólo se mantenga en Catalunya y parte de Madrid.

El grupo Bon Preu cuenta con más de un millar de referencias de productos de marca blanca. Según Joan Font, en la división Orangután (supermercado descuento) el peso de la marca propia Bon Preu es de un 20%.●



Joan Font

ción corporativa la inversión sería superior", aseguró el presidente. Más allá de las posibles compras, Bon Preu prevé poner en marcha diez establecimientos en el 2008.

En cuanto a los resultados, Bon Preu tuvo unas ingresos de 441,6 millones en el 2007, un 17% más. Las ventas de su-

Promoción válida en toda España

POR SÓLO 99€ + cupones

RESPECTA LAS NORMAS DE CIRCULACIÓN

ALERTA DE LA UBICACIÓN DE RADARES FIJOS

100% LEGAL

GPS DÉDALO DE SUPRATECH

RECUERDA RESERVAR TU GPS DÉDALO SUPRATECH, RECORTAR LOS CUPONES Y COMPLETAR TU CARTILLA.

SI NO TIENES LA CARTILLA DESCÁRGATELA EN:
www.lavanguardia.es/promociones/gps

- Tamaño: 92 x 83 x 20 mm • Cargador para coche • Altavoz integrado • Conector de auriculares • Fácil de usar • No necesita instalación
- 2 años de garantía • Software de navegación de última generación TTS (Text-To-Speech). Indicaciones de voz inteligentes
- Múltiples idiomas, incluyendo catalán, castellano, inglés, francés, italiano...

Carrefour

www.carrefour.es

SUPRATECH

OFFICIAL TECHNOLOGY

www.lavanguardia.es

LA VANGUARDIA

Libertad de opinión

INFORMACIÓN SUSCRIPTORES: Deberán seguir el mismo procedimiento de reserva, pero no necesitarán rellenar la cartilla con los cupones. Al recoger el producto sólo deberán presentar una cartilla vacía (sin cupones), anotando su nº de suscriptor en el espacio reservado a tal efecto, y presentando su carnet de suscriptor de La Vanguardia, con la reserva previamente efectuada.