

Traslado de las oficinas centrales del grupo a la Avenida Diagonal de Barcelona

ÁREAS El grupo de servicios al viajero Áreas ha aprovechado el verano para trasladar su cuartel general. La compañía ha alquilado 3.500 metros cuadrados en el edificio de oficinas que había ocupado la operadora Ono en la Avenida Diagonal, esquina con la calle Numancia. Áreas ha completado el traslado a su nueva sede esta misma semana y ha dejado las instalaciones que tenía en la Via Augusta. Se da la circunstancia de que el inmueble que acoge ahora Áreas es propiedad del presidente de la compañía, Emilio Cuatrecasas, que compró el edificio a la aseguradora Mapfre en enero de 2003. Según Áreas, el traslado mejora en un 20% sus costes de alquiler.

Empresa mixta con Severstal en Rusia

GONVARRI El grupo siderúrgico Gonvarri, controlado por la familia Riberas, ha solicitado autorización a la Comisión Europea para formar una empresa conjunta con Severstal en Rusia que centrará su actividad en la transformación y distribución de acero en ese país. Gonvarri tiene unas 15 plantas.

El grupo textil ganó un 60% menos

BENETTON El grupo textil italiano Benetton redujo un 60,2% su beneficio neto en el primer semestre, hasta 29 millones. Los ingresos fueron de 882 millones, un 11,4% menos, por las dificultades del mercado de divisas, sobre todo por el cambio del won surcoreano, la lira turca, la rupia india y el rublo ruso.

La ocupación de hoteles españoles cayó un 10,1% en junio, según la consultora

DELOITTE La ocupación de los establecimientos hoteleros españoles descendió un 10,1% el pasado junio, hasta situarse en el 62,3%, respecto al mismo mes de 2008, según el estudio STR Global, elaborado por la firma auditora y consultora Deloitte. En Madrid, la ocupación cayó desde el 71,3% hasta el 58,8%, mientras que los ingresos por habitación disponible (Revpar) disminuyeron un 36,3%, hasta 54,3 euros. En España, la ocupación se situó en 4,1 puntos porcentuales por debajo de la media europea, que se situó en un 66,4% en junio, con una caída del 7,3% respecto a junio de 2008. El RevPar se redujo en Europa un 19,9%, hasta 65,9 euros.

La caída del precio en origen del 32% seca a los productores lácteos

CRISIS/ El desmantelamiento de los mecanismos de intervención europeos y el deterioro del mercado mundial de la leche sitúan al borde de la quiebra a un buen número de las 13.000 explotaciones gallegas.

Abeta Chas. Vigo

La crisis económica y financiera está azotando con fuerza al sector lácteo. Su atomización le hace más vulnerable a los vaivenes del mercado, tanto que, en esta ocasión, están en riesgo miles de explotaciones ganaderas de la comunidad gallega, que concentra más de la mitad del total nacional (14.520 productores) y aporta el 38% de las ventas de leche a las industrias (más de 2.300 millones de litros).

El Gobierno gallego ha reservado 12 millones de euros en ayudas directas que calcula permitirán a 8.000 explotaciones ganaderas amortizar los préstamos contraídos. La quiebra amenaza de forma más directa a estos productores endeudados por la compra de cuota láctea –cupos concedidos por la UE a los países para regular la producción láctea– e inmersos en la modernización de sus instalaciones. Son inversiones que se iniciaron años atrás, cuando el precio en origen –el que percibe el productor– cubría con cierta holgura los costes.

Recesión

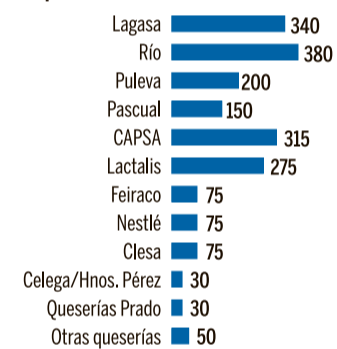
Este año, el precio en origen ha caído en torno a un 32%, aunque la comparación con los dos ejercicios anteriores resulte un tanto engañosa, porque 2007 y 2008 fueron excepcionales. Entonces, la crisis sólo comenzaba a despuntar; la económica no hizo mella en el consumo de países emergentes y, a mayores, grandes importadores como Australia y Nueva Zelanda registraron pésimas campañas. “La situación se ha invertido –explica Francisco Sineiro, profesor de Economía Agraria de la Universidad de Santiago de Compostela– cuando los países europeos han incrementado su producción, motivados por los elevados precios”. Con el deterioro del mercado mundial de leche, ha

UN SECTOR CONVULSO

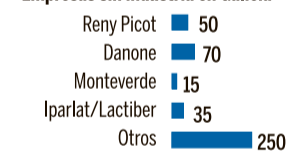
> Recogida de leche de las principales empresas en Galicia

En millones de litros. En 2008.

Empresas con industria en Galicia



Empresas sin industria en Galicia



TOTAL 2.415

Fuente: “Estudio sobre el sector del envasado y distribución de leche en Galicia desde el punto de vista de la competencia”. Idega (USC).

Fuente: IGE, Consellería de Medio Rural, MARM, DG VI, Comisión Europea y elaboración propia

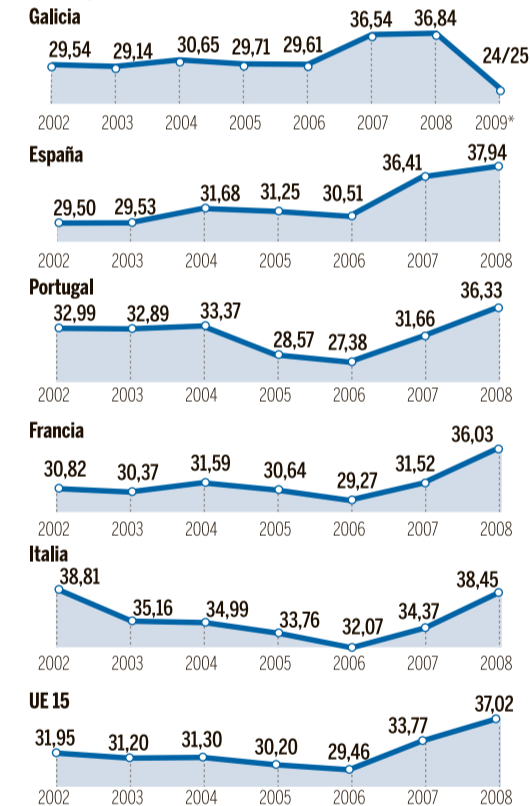
EL REPARTO

Leite Río, Lagasa, Puleva, Lactalis, Pascual, Feiraco, Nestlé y Clesa recogen el **81% de la leche gallega**. Todas tienen plantas en la comunidad, cuya actividad mayoritaria es el envasado. Pascual cierra la que tiene en Lugo.

El precio en origen que se paga este año por litro es de 24 ó 25 céntimos, frente a unos costes de 34

> Evolución de los precios de la leche al productor

En euros por 100 litros.



Fuente: IGE, Consellería de Medio Rural, MARM, DG VI, Comisión Europea y elaboración propia

coincido el paulatino desmantelamiento de los mecanismos de intervención europeos, a través de la reforma de la Política Agraria Común. El resultado es que el precio en origen del litro de leche oscila este año entre los 24 y 25 céntimos, mientras que el Ministerio de Medio Ambiente, Medio Rural y Marino sitúa los costes de producción en 34 céntimos por litro.

Tanto Francisco Sineiro, como Higinio Mougán, gerente de la Asociación Gallega de Cooperativas Agrarias, y José Luis Antuña, director de Feiraco –una de las industrias de capital gallego–, la incidencia en el mercado español es mayor porque se efectúan importaciones a bajo precio de países europeos con excedentes –producción por encima

de su cuota que tendrían que abonar–; por la escasa organización en la cadena y por la estrategia de la gran distribución, que utiliza la leche como producto reclamo. Higinio Mougán es contundente sobre el primer factor: “España sufre prácticas contrarias a la competencia (*dumping*), del mercado francés. Cualquiera puede comprobar cómo un lácteo de Carrefour en Francia es más caro que en España, además de indicar con claridad su origen, algo que allí aprecia el consumidor”.

El director de Feiraco defiende la necesidad de organizarse. Subraya que la distribución lo está y que sólo seis grupos compran el 80% de una “oferta totalmente desorganizada”. Uno de los mecanismos que defiende y aplica es

Acuerdo histórico

1 Después de una sonada ‘tractorada’, a finales de julio, se firma un acuerdo que califican de “histórico” porque sienta en la misma mesa a productores, industria, distribución y Administración.

2 Industria y cooperativas se apoyarán en el contrato homologado. Éste garantiza la recogida de leche y su precio, con un sistema de indexación referido al precio lácteo francés.

3 La distribución priorizará la leche y productos lácteos con origen en contratos homologados. También diferenciará la procedencia de la leche española.

4 El Ministerio de Medio Rural integrará, junto con el resto de las partes, el comité de seguimiento del acuerdo, que, además, enviará a la Comisión Nacional de la Competencia.

el contrato homologado, una medida acordada con el Ministerio de Medio Rural (ver apoyo). “El productor tiene que tener garantía de que se le recogerá la leche y a cuánto se le va a pagar”, destaca Antuña.

En cuanto a la estrategia de la distribución, Sineiro aporta dos datos: que la industria láctea destina la mitad de la leche a envasado y que, de ésta, el 55% se vende como MDD (marca de la distribución). Esta enseña ha ganado diez puntos de cuota alentada por los elevados precios en los dos años anteriores y su bajo coste sirve ahora como gancho. En su opinión, la industria debería apostar por productos de mayor valor y, sin embargo, entre la decena de grupos fábricas en Galicia, sólo tres fabrican yogures.

AnalayzIT y Grenke Rent se alían para el ‘renting’ de software

Expansión. Madrid

El presidente de analayzIT, Jacobo Bautista, y el director de Grenke Rent España, Marco Fruehauf, han firmado un acuerdo por el que se convierten en socios estratégicos para el arrendamiento de software. De esta manera, se facilita al cliente el acceso a las mejores herramientas en el mundo de la auditoría, como las canadienses ACL o Symsure.

Debido al enfriamiento económico, gran parte de las empresas españolas han restringido sus presupuestos y cada vez destinan menores partidas a la innovación y a la renovación de su software. “Para amortiguar el esfuerzo a la hora de adquirir tecnología, hemos decidido poner al alcance de nuestros clientes una serie de ofertas y posibilidades de financiación, de la mano del grupo Grenke Leasing, empresa especializada en el arrendamiento de software informático con contratos por valor de 509 millones en 2007”, comenta Bautista.

Entre los beneficios de contar con un intermediario que financie la renovación o la adquisición de nuevas herramientas y soluciones tecnológicas, figuran, en primer lugar, la mejora de la liquidez, el cuidado del capital y el mantenimiento de la capacidad de endeudamiento con los bancos. Además, las cuotas de alquiler, desde el punto de vista fiscal, se deducen en su totalidad y se elimina el riesgo de obsolescencia de la plataforma tecnológica.

Objetivo

“El objetivo de este acuerdo es fidelizar a los clientes actuales y mantener el ritmo inversor de analayzIT gracias al *know how* de Grenke Rent en materia de arrendamiento de software tecnológico; acercando las soluciones ACL y Symsure a un mayor número de entidades dispuestas a no renunciar a los grandes beneficios que reporta su implantación”, concluye Bautista.