

El mediador pide recortar el ERE

ROCA El inspector de trabajo que media en el expediente de regulación de empleo (ERE) que ha planteado Roca ha presentado una propuesta para recortar a 526 el número de despidos, frente a los 713 que pide el grupo. El Ministerio de Trabajo debe tomar la decisión final en los próximos días, informa *Efe*.

El grupo de distribución refinancia una deuda bancaria de 2.536 millones de euros

EROSKI Tras casi nueve meses de negociaciones, Eroski logró ayer refinanciar una deuda bancaria de 2.536 millones de euros. El grupo de distribución –propietario de Caprabo– ha agrupado las diferentes líneas de crédito a corto plazo en un único préstamo de 1.705 millones, que vence en 2014. En este crédito participan 23 entidades financieras y se incluye un tramo revolving (que permite aplazar el pago) de 150 millones. Además, Eroski ha obtenido un nuevo crédito de 41 millones y ha renegociado un crédito sindicado de 790 millones que pagará también en 2014. En 2008, Eroski registró unas pérdidas de 97,3 millones por los elevados gastos financieros.

Entrada en el mercado de Dubai

AVANMODA La empresa textil Avamoda, de Sabadell (Valles Occidental), acaba de desembarcar en el mercado de Dubai mediante diversos acuerdos con distribuidores locales en el canal multimarca. Avamoda está especializada en la fabricación de cortinas y tiene un millar de clientes.

Alquiler de 7.500 metros cuadrados en la ZAL del Puerto de Barcelona

INDUKERN El grupo de distribución de productos químicos Indukern, controlado por la familia Díaz-Varela, se instalará en la Zona de Actividades Logísticas (ZAL) del Puerto de Barcelona, tras alquilar unas instalaciones de 7.500 metros cuadrados. Con esta operación, asesorada por la consultora inmobiliaria Cushman & Wakefield, la compañía quiere optimizar el proceso logístico del grupo y aprovechar las sinergias con las más de 60 empresas que ya se han instalado en la zona. La ZAL del Puerto de Barcelona tiene una superficie de 200 hectáreas. Indukern mantendrá su sede en el parque empresarial Mas Blau II de El Prat de Llobregat.

GP Pharm logra un crédito de 20 millones

EL ICO Y EL ICF APORTAN EL 65% DE LOS FONDOS

C.Fontgüell, Barcelona. La biotecnológica GP Pharm, integrada en el grupo Lipotec, firmó ayer un crédito de veinte millones de euros para financiar la investigación de nuevos fármacos hasta 2012. Estos recursos se suman a una inyección de once millones aportada a finales de 2008 por el laboratorio farmacéutico italiano Sigma Tau y los fundadores de Lipotec.

Según Alberto Bueno, director general de Lipotec, estos recursos permitirán acelerar once nuevos proyectos de investigación, entre los que se encuentra el desarrollo de nuevos fármacos en las áreas de oncología y dolor neuropático, también relacionado con el cáncer.

Accionistas

Caixa Catalunya ha liderado el crédito sindicado a nueve años de la biotecnológica. El Institut Català de Finances –brazo inversor de la Generalitat– y el Instituto de Crédito Oficial han aportado el 65% de los fondos, mientras que Caixa Catalunya, Banco Saba-



García y Parente, de Lipotec, y Jaume Massana, de Caixa Catalunya.

dell, Bancaja y otros socios privados han cubierto el resto del crédito. El 57% del accionariado de GP Pharm está en manos de los fundadores –Antonio Parente y José María García–, mientras que el laboratorio italiano Sigma Tau controla el 16% del capital. El resto está en manos de inversores privados afines a los fundadores.

GP Pharm tiene su sede en Gavà (Baix Llobregat) y una planta de producción en Sant

Quintí de Mediona (Alt Penedès). Este año espera facturar seis millones de euros, frente a los 2,5 millones registrados en 2008.

La compañía última la alianza con un socio para entrar en diversos mercados de Europa del Este y espera ampliar la producción del fármaco contra el cáncer *Myocet*, que fabrica para la estadounidense Cephalon. Actualmente produce 40.000 unidades y espera alcanzar las 60.000.

Soler & Palau compra el grupo Kruger Asia

EQUIPOS DE VENTILACIÓN/ La compañía familiar catalana se hace con un hóliding con fábricas en Singapur, India y China.

Sergi Saborit, Barcelona

La multinacional catalana Soler & Palau (S&P) se refuerza en el mercado mundial de equipos de ventilación y extractores para uso doméstico, industrial y comercial. La compañía familiar acaba de hacerse con el 100% del grupo Kruger Asia Holdings, domiciliado en Singapur y con fábricas en Tailandia, Malasia, India y China.

Hasta ahora, Soler & Palau posee el 50% de la empresa asiática, donde tenía como socios a la suiza Kruger y a la compañía local Comod-Aire, que habían constituido la sociedad en 1985. Kruger Asia Holdings facturó 95 millones de dólares (66,30 millones de euros) en 2008, está especializada en fabricar ventiladores industriales y cuenta con filiales comerciales en Filipinas, Taiwán, Hong Kong y Vietnam.

Además de operar en el mercado asiático, Soler & Palau cuenta con centros de producción en Ripoll (Ripollès), Sils (La Selva), Madrid, Francia, México y Estados Unidos. El grupo, que también dispone de filiales propias en 16 paí-



Fábrica de ventiladores y extractores del grupo en Ripoll. / I/P

ses –incluido Australia–, facturó 344 millones de euros en 2008 y está presidido por Josep Palau Mallol.

Reorganización

Actualmente, el 100% del accionariado de S&P pertenece a la familia Palau, tras la desinversión progresiva realizada por la Fundació Eduard Soler, que en 2000 heredó el 50% de las acciones del grupo al morir el cofundador de la empresa, nacida en Ripoll en 1951. Este año, S&P ha trasladado su sede social desde la

capital del Ripollès a Barcelona. El cambio coincide con la reorganización societaria que ha acometido el grupo con la creación de la empresa holding Soler & Palau Ventilation Group. En paralelo, se ha segregado la actividad comercial de la industrial con la constitución de dos nuevas sociedades: S&P Sistemas de Ventilación y S&P Industries. El centro logístico y parte de las oficinas de la empresa –que compite con Cata y Calsals– se encuentran en Parets del Vallès.

Fonaments dels Mercats Financers

- Panoràmica global dels actius i mercats financers.

Barcelona
42 hores
Inici: 11 de gener

Gestió de Carteres de Renda Variable

- Eines i estratègies per gestionar carteres d'accions.

Barcelona
40 hores
Inici: 2 de febrer

Anàlisi Tècnica de Mercats Financers

1. Fonaments d'Anàlisi Tècnica

- Tota la base instrumental de l'anàlisi tècnica.

Barcelona
27,5 hores
Inici: 5 de febrer

2. Trading on-line

- Tècniques teòriques, psicològiques i de mercat del trading.

Barcelona
28 hores
Inici: 3 de març



INSTITUT D'ESTUDIS FINANCERS

Informació i inscripcions:
Gran Via, 670, 2n
08010 Barcelona
Tel: 93 412 44 31
infoief@iefweb.org
www.iefweb.org

Uniqlo desembarca en España

P.Riño, Barcelona

La caída de los alquileres de locales comerciales está propiciando que grupos de distribución y firmas de moda vean el momento perfecto para tomar posiciones en España. El último en anunciar su desembarco en el mercado nacional ha sido el gigante japonés Uniqlo, que cuenta con 870 tiendas en su país de origen. La empresa busca ubicaciones para instalar en Madrid y Barcelona a lo largo de 2010.

Uniqlo, especializada en moda joven a precios asequibles, compite directamente con Inditex y H&M. La com-

pañía forma parte del grupo Fast Retailing, que figura entre las seis primeras empresas del mundo de distribución de moda, por detrás de Inditex, H&M, Gap, Limited Brands y Next. Fast Retailing ha cerrado 2009 con unas ventas de 685.040 millones de yenes (4.969 millones de euros), un 17% más que en 2008.

Uniqlo abrió su primer establecimiento en Japón en 1984 y hasta 2001 no comenzó su desarrollo internacional, con tiendas en Reino Unido, EEUU, China y Corea del Sur. Sin embargo, el 90% de sus puntos de venta siguen es-

tando en el mercado nipón.

Este año, el grupo ha anunciado su intención de desembarcar masivamente en Europa. Tras entrar en París y con la previsión de entrar en Moscú en abril, Uniqlo busca locales en Madrid, Barcelona, Milán y alguna ciudad alemana.

Fuentes del sector inmobiliario explican que Uniqlo está seleccionando a una consultora que pilote el crecimiento en España. La cadena busca locales de unos 1.500 metros cuadrados en arterias comerciales del centro de las principales ciudades para abrir entre 2010 y 2011.