

Simat professionalitza la gestió i inicia l'expansió internacional

La firma de productes alimentaris per a «vending» espera doblar el volum de negoci en dos anys

La firma Simat, especialitzada en la fabricació i distribució de preparats alimentaris per al vending, ha culminat la seva reorganització per professionalitzar la seva estructura i afrontar l'expansió a curt termini. L'objectiu del grup és doblar el volum de negoci en dos anys.

M. F.

Els Hostalets de Pierola

La incorporació d'Albert Espriu com a gerent de Lead Food Services, la filial de distribució de Simat, ha culminat el procés de reestructuració de la companyia, que va iniciar-se amb la construcció d'una nova planta, ha continuat amb la professionalització de l'equip directiu i finalitzarà donant pas a un pla estratègic orientat a l'expansió internacional per als pròxims dos anys. El grup, format per Lead Food Services i per Preparados Alimenticios Simat, la divisió productiva, pretén passar dels sis milions d'euros que facturarà enguany a registrar un volum de negoci d'11,5 milions l'any 2007.

El projecte de creixement que vol dur a terme Simat consisteix a incrementar la seva presència als mercats de Portugal, França i, especialment, als països de l'Europa de l'Est. «Hem detectat que són uns països amb una cultura laboral molt semblant a la nostra i amb un dèficit en matèria de vending important, de manera que hi veiem un potencial de creixement molt elevat», explica Pere Font, un dels tres consellers delegats de Simat. La firma busca arribar a acords estratègics amb distribuïdors locals, però no descarta optar per la compra d'una



ROGER CASTELLÓ

Pere Font, conseller de Simat

empresa del sector. «No renunciem a créixer mitjançant compres en el mercat nacional ni en l'internacional, ja que la intenció ara és explotar la nostra marca, el nostre coneixement i la nostra infraestructura en el major mercat possible», apunta Font. De fet, la intenció de l'empresa és que l'exportació, que actualment significa un 7% de la seva activitat, representi un 30% del volum de negoci quan finalitzi l'aplicació del pla estratègic, el 2007.

Els canvis en l'estructura de la firma estan dissenyats per fonamentar aquesta estratègia. Els darrers mesos, el grup ha nomenat Francesc Malgosa

responsable de Preparados Alimenticios Simat, la divisió productiva del grup, i ha posat punt i final al procés de relleu generacional, que ha servit perquè els germans Pere, Joan i Ramon Font substituïssin el fundador i màxim responsable del grup, Joan Font Torelló. El capital continua íntegrament a les mans de la família Font.

A més, l'any passat, la firma va posar en funcionament la seva nova factoria, en la qual va invertir més d'un milió d'euros. La planta, capaç de produir cafè, te, llet i xocolata solubles i instantanis, «està preparada per assumir el nostre creixement a mitjà termini», explica

Font. A més, la firma investiga l'elaboració de nous productes relacionats amb les infusions i begudes dietètiques, un segment de mercat en el qual espera forts creixements en un futur molt pròxim. De moment, la firma utilitza un 40% de la capacitat productiva que ha instal·lat, que puja a quatre milions de quilos de productes en pols cada any.

Fundada el 1979, la companyia, Simat s'ha consolidat com una de les marques de referència en el subministrament de productes per al vending. L'auge del sector va propiciar que la companyia creés una filial de distribució de tots els articles propis del sector. «El vending és un mercat molt atomitzat i, als petits operadors, tenir un únic proveïdor que actui com a central de compres els fa guanyar comoditat i rendibilitat», indica Font. ♦

Showa invertirà tres milions a la planta de Martorelles

Barcelona. Showa Europe, filial del grup japonès de fabricació d'amortidors per a motocicletes, invertirà tres milions d'euros per fabricar a la planta de Martorelles (Vallès Oriental) diferents productes que fins ara només produïa al Japó. La firma, que ocupa 340 persones, ha comptat amb l'assessorament de l'Agència Catalana d'Inversions i DE

El grup Catalana Occidente compra un altre 25% d'Atradius

Barcelona. Catalana Occidente i Crédito y Caución -participada en un 39,35% per Catalana Occidente- han adquirit a Deutsche Bank i Sal. Oppenheim un altre 25,02% de l'asseguradora holandesa Atradius per 245,44 milions d'euros. Les firmes ja controlen un 49,99% de l'entitat i DE

Miquel Alimentació compra Puntocash al grup Carrefour

D. E.

Girona

La firma gironina de distribució Miquel Alimentació Grup ha arribat a un acord amb la companyia francesa Carrefour per adquirir la seva filial Puntocash, amb seu a Madrid i especialitzada en la distribució majorista. L'acord, supeditat al vistiplau de les autoritats de la competència i del qual no s'ha faci-

litat l'import, preveu la incorporació dels 29 establiments d'autoservei a l'engròs (cash & carry) del grup als 29 que Miquel Alimentació ja opera sota l'ensenyia Gros Mercat. Puntocash té vuit establiments a Catalunya, sis a Andalusia, sis més al País Valencià i tres a la Comunitat de Madrid, entre d'altres ubicacions.

L'empresa de Vilamallà (Alt Empordà) s'ha compromès a

mantenir les condicions laborals dels 500 empleats de Puntocash. La firma, que té també 284 supermercats sota la marca Suma, 190 autoserveis amb l'ensenyia Pròxim i una línia de distribució majorista, és present a tot Espanya i té una plantilla de 3.000 persones.

L'operació de compravenda respon també a la voluntat de Carrefour de desinvertir en aquelles activitats allunyades de la distribució al detall, àmbit en el qual es manté mitjançant hipermercats, supermercats, establiments de descompte i comerç electrònic. ♦

AENOR

PER UN MÓN PROTEGIT

La certificació multimedialitat de AENOR garanteix el compliment de les obligacions amb la seva póliza.

El valor de la certificació de AENOR, el límit de qualitat de la seva gestió i més de 30.000 vençuts i satisfets.

AENOR

16. BRILLAT 11. 16. 1081 | www.aenor.es | Edifici Llobregat, 102, 08100 Sabadell, Tel. 93 712 11 11 | Fax 93 712 11 11