

GALICIA

Terras Gauda da el salto a La Rioja con la compra de Egomei

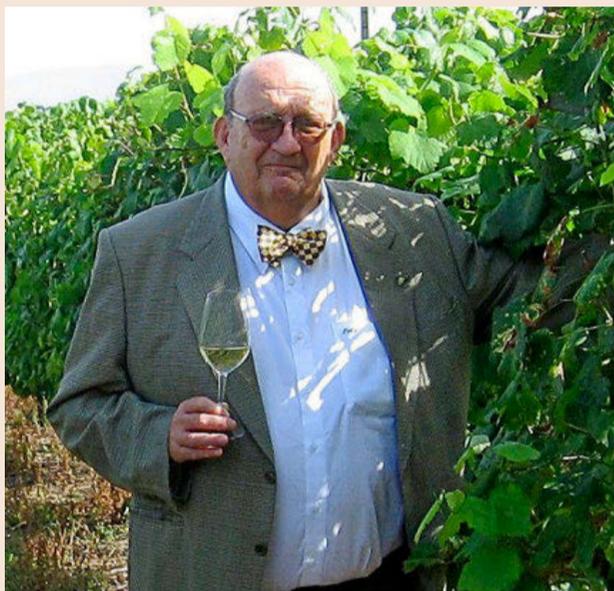
ADQUIERE EL 75%/ El grupo de capital gallego entra en la denominación de origen de mayor cuota en España. La riojana refinanció deuda y amplió capital.

A. Chas. Vigo

El grupo bodeguero “gallego por los cuatro costados”, subraya su presidente, José María Fonseca, está haciendo el camino contracorriente. Si en los últimos tiempos bodegas de otras zonas geográficas españolas han ido tomando posiciones en las denominaciones de origen gallegas –como ha sido el caso de Baigorri, de la Rioja alavesa al adquirir Gran Bazán (DO Rías Baixas) o el productor de Cune y Viña Real al hacerse con Virxe de Galir (Monterrei)– ahora es un grupo gallego el que incorpora a su gama la DO con mayor cuota de mercado en España (el 45% en el segmento de los vinos no carbonatados o tranquilos) y mayor precio en el internacional.

Fonseca, y el director del grupo, Enrique Costas, destacaron la capacidad de desarrollo que aportará la incorporación de la bodega Alfaro Finca Egomei, en la que los socios originales mantendrán el 25%, aunque las líneas maestras del proyecto serán definidas desde O Rosal.

Entre los proyectos más inmediatos está el cambio de imagen de los vinos para hacer coincidir el nombre de la sociedad bodeguera con el de los caldos que lleve al mercado. “En estos años hemos aprendido que es bueno que la denominación sea la mis-



José María Fonseca, presidente de Terras Gauda.

Espera comercializar la primera cosecha de rioja de crianza en los últimos meses de este año

Cambiará la denominación de la bodega para hacerla coincidir con la de sus vinos

ma”, señaló el presidente del grupo Terras Gauda que aglutina, además del vino de Rías Baixas, Pittacum (DO Bierzo) y Quinta Sardonía.

Los vinos de crianza centran los esfuerzos de la nueva propiedad, porque se trata del vino de mayor aceptación de la DO Rioja. La primera “microcosecha” de este año estiman que será de unos 40.000 litros y que podría estar en el mercado en los últimos meses “aunque el momento lo marcará el vino”, advirtieron. Para más adelante no descartan añadir nuevos caldos, como un gran reserva o un varietal.

Egomei comercializa actualmente dos ‘riojas’ (Egomei y EgomeiAlma), cuenta con 110 hectáreas de viñedo con algo de olivo y frutales, y unas bodegas con instalacio-

nes modernas sobre 2.500 metros cuadrados de un antiguo hangar. Su capacidad de elaboración es de 400.000 litros, pero desde Terras Gauda calculan que solo ampliando el número de depósitos podría duplicar ese volumen de producción y que, además, dispone de superficie para crecer en el futuro.

Ampliación

Terras Gauda ha adquirido el 75% de la bodega mediante una ampliación de capital y refinanciación de la deuda de la riojana. La bodega de O Rosal ha contado con el Banco Popular para la financiación a un plazo de doce años con dos de carencia. El director financiero de Terras Gauda, Santiago Delgado, consideró adecuado el nivel de endeudamiento, que situó entre el 40% y 50% de la inversión, con un valor de tasación de 6 millones de euros. Parte de la ampliación de capital que efectuó la bodega pontevedresa hace un año y que dio entrada a una treintena de nuevos accionistas se ha destinado a la operación.

La facturación del grupo –incluyendo también las conservas A Rosaleira– en 2017 se sitúa en el entorno de los 13 millones de euros (un 6% interanual más), con un beneficio consolidado presupuestado de 1,3 millones de euros.

ENTORNO EMPRENDEDOR



Brais Méndez, socio fundador y CEO de Enxendra.

Enxendra lanza Docuten para el mercado europeo

A. Chas. Vigo

Enxendra tiene todo listo para abordar el mercado europeo. La empresa, fundada por Ángel Aparicio y Brais Méndez hace nueve años, aprovecha la estandarización de normas en el ámbito europeo para introducir su plataforma de servicios combinados en factura electrónica y firma digital, Docuten. “Es, que nosotros sepamos, la primera en Europa que integra firma digital y factura electrónica; es difícil técnicamente, por eso aporta valor”, afirma su CEO, Brais Méndez Ferreiro.

La empresa con sede en A Coruña y oficinas en Madrid y Barcelona tiene ya dos personas de su equipo de 18 dedicadas a la internacionalización. Su desembarco en Alemania, Francia, Reino Unido o Polonia se producirá con socios distribuidores y para impulsar su desarrollo internacional prevé abrir una oficina en Londres. En España, su estrategia es diferente, porque Enxendra se dirige directamente al cliente final. En su cartera de miles de usuarios cuenta con el aval de compañías del Ibx, entre las que está un gran grupo textil.

Con un modelo de pago por uso, Enxendra “entra en la comunicación entre una empresa y otra, internamente o con la Administración, facilitando la factura y la firma electrónica. Docuten es compatible con los ERP de las compañías”, explica. Para los clientes de menor dimensión, la empresa dispone de un servicio paquetizado que se puede contratar a través de su propia web.

Los nueve años de andadu-

Aprovecha la oportunidad de que se estandariza en Europa la factura y firma electrónica

ra de Enxendra han sido con recursos propios, sin necesidad de inversión externa, “proyecto a proyecto”, describe su CEO, que explica que Enxendra fue su primer proyecto de empresa y de Ángel Aparicio (CTO) tras diez años de experiencia profesional en otras empresas. Reconoce que en el pasado tuvieron “un par de ofertas” para quedarse el proyecto y que se alegra de haberlas rechazado.

Europa será el 30%

El año pasado Enxendra duplicó su facturación y en el plazo de tres años prevé que el mercado europeo aporte el 30% de sus ingresos entonces. En la primera fase, el despliegue de su plataforma Docuten se producirá de la mano de un socio distribuidor de un ERP “por eso nuestros clientes fuera de España pueden ser grandes o pequeñas compañías”, señala Méndez Ferreiro.

Su plan contempla una segunda fase de internacionalización en la que se enfocará al cliente final, pero siempre dentro de Europa. “Ir a, por ejemplo Latinoamérica, supondría tener que hacer una adaptación a la regulación de cada país, que además implicaría una homologación propia”, señala para destacar la oportunidad que se les abre con la homogeneización normativa europea.

Paros para pedir mejoras salariales

MASOL IBERIA BIOFUEL Los 45 trabajadores de la planta ferrolana de biodiésel realizaron hoy su primera jornada de huelga intermitente. Acordaron emprender esta medida de protesta por la falta de acuerdo en las negociaciones con la empresa para mejorar sus condiciones salariales y laborales. La plantilla quiere tener las mismas condiciones que los trabajadores de la planta que la indonesia Musim Mas tiene en Cartagena, informa L.P.

Premiado con la tercera edición de Incitus

NANA PANCHA El proyecto de cantina mexicana de A Coruña ha sido el elegido como ganador del III Premio Incitus, que reconoce iniciativas hosteleras innovadoras y creativas. Ana Elorza, responsable del proyecto, recibió el galardón de manos de Pepe Solla y Diego Guerrero. Esta edición de Incitus estuvo patrocinada por Estrella Galicia, Cash Record, Cafés Candelas y CaixaBank.

Convoca una marcha hasta la Xunta en Vigo

MADERAS IGLESIAS El comité de empresa ha convocado para el jueves una jornada de huelga y una marcha desde Porriño a la delegación de la Xunta en Vigo para pedir medidas que garanticen la supervivencia de la empresa y del empleo.

Scandia crea filial para adquirir Thenaisie

A. Chas. Vigo

El grupo rumano Scandia Food acaba de crear la filial Scandia Food España como paso previo a la adquisición de Thenaisie Provote, el fabricante de conservas de pescado con plantas en Mos y O Grove. La filial española tiene sede en Louredo, en el municipio pontevedrés de Mos, donde está la central del propietario y comercializador de la marca Grandes Hoteles.

El socio único de Scandia Food España es Scandia Food SRL, que está especializado en la elaboración y comercia-

lización de conservas cárnicas, pero que desde hace unos años inició su diversificación hacia la conserva de pescado que de momento solo comercializa, fundamentalmente en Bulgaria y Moldavia, mediante acuerdos con terceros.

Si materializa la compra de Thenaisie Provote, pendiente todavía de la aprobación por parte de los bancos acreedores, el fabricante gallego será la primera adquisición del grupo rumano en conservas de pescado y le aportará los primeros activos propios para la producción.