



► 5 Octubre, 2017

Brasmar ojea el sector español para comprar y acelerar su crecimiento

TRANSFORMADORA DE PRODUCTOS PESQUEROS/ La compañía portuguesa, participada al 50% por MCH Private Equity, prevé alcanzar los 250 millones de euros de facturación en 2021, un 56% más.

Abeta Chas. Vigo

Brasmar, perteneciente a Vigent Group, no se conforma con ser líder en su mercado natural, el portugués, y estar entre los diez primeros de la Península Ibérica. La compañía fundada en 2003 dentro del grupo de la familia Silva aspira a escalar puestos para situarse entre las cinco primeras compañías peninsulares. Reforzado su capital con la incorporación de MCH Private Equity –fondo que participó en Conservas Garavilla y que tiene inversión en Europastry– la empresa está ojeando el mercado español en busca de una integración que pueda acelerar su crecimiento.

Su CEO Sérgio Silva explica que buscan un socio industrial con un perfil similar al suyo: una amplia gama de producto y “sobre todo una amplia cartera de clientes”, afirma el directivo que acude por decimotercera vez a la feria Conxemar. “Hay pocos –sentencia Andrés Peláez, socio de MCH y consejero de Brasmar– porque la empresa española está especializada en unos pocos productos pesqueros y concentra sus ventas en unos pocos clientes”.

Brasmar, tras registrar crecimientos anuales del 20%, alcanza un volumen de ventas de 160 millones de euros y su plan de negocio contempla un avance del 56% en cuatro

Descarta operar desde el Puerto de Vigo

El CEO de Brasmar asegura que la ampliada y renovada planta industrial de Porto “es muy competitiva” en todos sus costes. Como ejemplo, cita los logísticos que efectúa a través del puerto de Leixoes. Sérgio Silva explica que analizaron operar desde el Puerto de Vigo, que les daría como ventaja no tener que adelantar el IVA, pero que lo descartaron por “la escasez de rutas y su falta de operativa”.

años, de manera que en 2021 se situaría en los 250 millones de euros, muy lejos aún de los más de mil millones que factura el líder gallego Nueva Pescanova. Pero esa previsión es solo contemplando un crecimiento orgánico, aclara Sérgio Silva. Si la compañía logra cerrar una adquisición, “esa previsión a cuatro años quedará superada”.

La empresa cuenta con más de un millar de proveedores lo que, señala Peláez, marca otra diferencia con los principales *players* peninsulares. Tiene una empresa en



Andrés Peláez, socio de MCH, y Sérgio Silva, CEO de Brasmar, ayer en la feria de Conxemar.

Su modelo se asienta en una amplia gama de producto, de clientes y proveedores

Brasil y cuatro plantas de transformación (una en Noruega, especializada en bacalao, y tres en Portugal). La situada cerca de Porto está concluyendo una inversión de 22 millones de euros para equiparla con la última tecnología. “Tenemos una enorme flexibilidad de producción, lo que

nos permite elaboraciones de menor tirada que otras compañías de España, pero con una gama mucho más amplia”, afirma Sérgio Silva. Su oferta va desde el bacalao, a la merluza, pasando por el atún rojo, mejillón, sardina, langostino o berberecho. Comercializa a grandes grupos de distribución y mayoristas, aunque no directamente a horeca. La mitad de sus ventas van al mercado internacional y mantiene contactos con Mercadona ante su próximo desembarco en Portugal. Para reforzar su presencia en Es-

Ha puesto en marcha un equipo comercial en Vigo con 10 personas y prepara otro en Barcelona

paña ha desplegado un equipo comercial en Vigo de diez personas y ultima la puesta en marcha de otro en Barcelona.

Silva subraya que el modelo de negocio de Brasmar le permite alcanzar un nivel de rentabilidad del 10% sobre ebitda, superior a la media, que oscila entre el 3% y 5%.

Edisa implantará su ERP Libra en Globalimar

La empresa gallega Edisa firmó ayer, en la feria Conxemar, un acuerdo con Globalimar para implantar en la compañía catalana de elaboración y comercialización de productos pesqueros su software Libra. El ERP de la empresa tecnológica ya está implantado en más de ochenta empresas del sector, entre las que destaca el grupo Iberconsa, Dimarosa, Congalsa o Mascato –los tres son proveedores de Mercadona– o Marfrío. Globalimar destaca que con Libra mejorará su gestión logística y de soporte a todos los procesos administrativos de la empresa.

Entre las novedades en el seno de la XIX edición de la feria internacional, que marcará otro récord de participación y visitas, está el convenio firmado entre Conxemar, la organización portuguesa Alif y la italiana Assoittica Italia. Su fin es la promoción y puesta en valor del sector y dar un primer paso para una futura interprofesional del sector en el contexto de la Política Pesquera Común de la Unión Europea. Por otra parte, Marfrío habría cerrado un acuerdo con el armador Laureano Durán para asegurarse aprovisionamientos en origen a través de una empresa uruguaya, según publicó *Undercurrent* y confirmó la empresa.