

BOLSA DE BARCELONA

BCN Mid-50	21.373,3	-148,98	↓	-0,69%
BCN Global-100	639,08	-3,05	↓	-0,47%

Lipsa recorta el beneficio y ya logra el 45% de sus ventas en el exterior

ALIMENTACIÓN/ La compañía de la familia Soler reduce un 5% sus ganancias por el incremento de la competencia y acumula una inversión de seis millones de dólares en una planta en Estados Unidos.

Artur Zanón. Barcelona

Lípidos Santiga (Lipsa), fabricante de grasas y aceites vegetales para la alimentación humana, infantil y animal –usados por otros fabricantes que lo incorporan en su proceso productivo–, disparó el pasado ejercicio su cifra de negocio hasta los 739,9 millones, un 39% más que en 2020. Este incremento esconde detrás el encarecimiento de las materias primas, ya que la actividad del grupo se deterioró ligeramente, tanto en volumen como en el resultado neto.

“El aumento de la cifra de negocio se debe fundamentalmente al efecto del mix de ventas y, sobre todo, a la evolución creciente de los precios de las materias primas”, apunta en su informe anual la compañía de Santa Perpètua (Vallès Occidental).

En cambio, la producción, medida en toneladas, se redujo un 5%, algo que Lipsa atribuye al “nivel muy fuerte de competencia en el sector” en España y en el exterior. Mundialmente, los principales rivales son Cargill y Bunge.

La consecuencia es que Lipsa, presidida por Francisco Soler Rodríguez, redujo en torno a un 10,3% su beneficio neto, hasta los 30,6 millones, una cifra que, no obstante, es muy superior a la registrada antes de la pandemia.

La compañía está apostando por la internacionalización, con un resultado posi-



Lipsa tiene una capacidad de un millón de toneladas anuales.

vo en 2021. El volumen de negocio que representaba el exterior ha pasado del 34,1% de 2020 al 45,2% en 2021. El avance es especialmente significativo en países de fuera de la Unión Europea, donde la cuota de mercado ha pasado, en tan solo un ejercicio, del 5,9% al 18,8%. En total, la empresa exporta a 34 países.

Productos saludables

Las mezclas de aceites de gran calidad para leches infantiles y las grasas y aceites orgánicos son, por su valor añadido y la exigencia del mercado de productos más saludables, las principales líneas donde está centrada la compañía.

Lipsa dispone de dos refinerías, ubicadas en Santa Per-

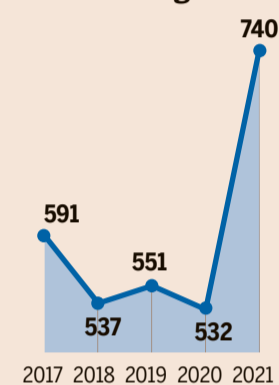
La empresa de Santa Perpètua apuesta por aceites y grasas orgánicos por ser más saludables

La compañía familiar, presidida por Francisco Soler, ya exporta a 34 países

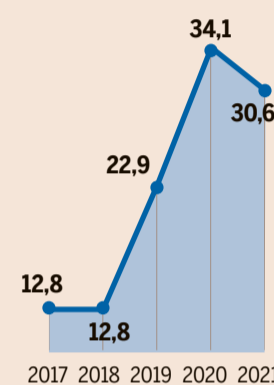
EVOLUCIÓN DE LIPSA

Datos consolidados, en millones de euros.

> Cifra de negocio



> Resultado



Expansión

Fuente: Lípidos Santiga y elaboración propia

pètua y en Palos de la Frontera (Huelva), con una capacidad agregada de tratamiento en torno al millón de toneladas anuales. La primera instalación tiene una capacidad de 700.000 toneladas anuales, está especializada en grasas y aceites y desde ella se exporta a todo el mundo. Por su parte, la ubicada en Andalucía procesa materias primas para la fabricación de biocombustibles (biodiésel, por ejemplo), además de otros aceites vegetales, como los de palma, soja, colza y girasol.

Además, Lipsa sigue con la fabricación de una refinería en EEUU junto a varios socios locales. La firma ha destinado hasta el momento 6,25 millones de dólares (igual cifra en euros) a la nueva factoría, co-

rrespondientes al 15% de su participación en el proyecto –Top Vegetables Oils–, que le permitirá crecer en la primera economía mundial.

Plantilla

Lipsa incrementó su plantilla, que pasó de 210 personas al cierre de 2020 a un total de 224 empleados el pasado diciembre.

Tras los cambios producidos en 2020, cuando la familia Soler adquirió el 24% que estaba en manos de la belga Vandermoortele, el accionariado de Lipsa se mantuvo estable. El clan fundador, a través de Agrindus International, siguió con el 95%, mientras que el 5% restante está en manos del gigante norteamericano Cargill.

Reig Jofre y LeanBio licencian un fármaco con Intas

G.T. Barcelona

La empresa conjunta Syna Therapeutics, participada a partes iguales por Reig Jofre y LeanBio, anunció ayer un acuerdo de licencia que permitirá a la multinacional india Intas Pharmaceuticals comercializar en todo el mundo un medicamento para tratar diversas patologías en el campo de la hematología.

Reig Jofre detalló que Syna Therapeutics comenzará en 2023 los ensayos clínicos de su biosimilar LB-07802 para tratar estas patologías, mientras que Intas y su filial Accord Healthcare podrán comercializarlo en todo el mundo. Reig Jofre no precisó qué ingresos le puede reportar este acuerdo de licencia con Intas.

La farmacéutica catalana ayudará al desarrollo y estabilización del producto farmacéutico acabado, además de ofrecer su capacidad de producción global de primer nivel en su nuevo centro de desarrollo y fabricación especializada de Barcelona. Las instalaciones industriales tienen una capacidad anual de hasta 45 millones de viales asepticos liofilizados y 50 millones de viales con solución líquida.

Un biosimilar (o medicamento biológico similar) es un medicamento biológico equivalente en calidad, eficacia y seguridad a un medicamento biológico original, llamado producto de referencia. Los biosimilares se caracterizan por ser moléculas grandes con una mayor complejidad estructural que los fármacos sintetizados químicamente, que les hace ser muy sensibles a cambios en el proceso de fabricación.

Joaquim Tosas, directivo de Sumarroca, relevará a Deàs en la presidencia de Aecava

Gabriel Trindade. Barcelona

La Asociación de Elaboradores del Cava (Aecava) anunció ayer el nombramiento de Joaquim Tosas como presidente. El director general de Bodegas Sumarroca sustituye a Damià Deàs al frente de la patronal en un momento clave para el sector, marcado por el despliegue del plan estratégico de la DO Cava.

Tosas se comprometió a trabajar de “manera unívoca y conjunta” atendiendo a la diversidad y legítimos intereses

de todos los asociados. También aseguró que se esforzará en “vertebrar un diálogo conjunto y constructivo con los demás actores del sector y en hacer saber a la sociedad, actores económicos y actores políticos nuestros compromisos, específicamente con la

El nuevo presidente de la patronal del cava es además vocal en el Consejo Regulador del Cava

calidad del producto que debe llevar al cava ser referente global”.

Tosas es licenciado en Administración y Dirección de Empresas por el IQS de la Universitat Ramon Llull y ha cursado el programa de dirección general por el IESE. Es el

El sector acaba de lanzar el plan estratégico DO Cava para prestigiar el producto

primer ejecutivo de Bodegas Sumarroca desde el año 2020 y miembro de la junta directiva de Aecava desde el mismo año. Es vocal del Consejo Regulador del Cava desde hace dos años.

Aecava es el fruto de la unión entre el Institut del Cava y PimeCava, las dos mayores asociaciones catalanas por números de afiliados, en 2020 y agrupa a las principales empresas del sector, que representan el 80% de las ventas de toda la industria.



Joaquim Tosas, nuevo presidente de Aecava.

COMPRO al contado

Solares Edificios urbanos Suelo urbanizable

En Barcelona ciudad y área metropolitana

T. 629 466 465 Sr. Ricard