

GALICIA

Castanval invierte en otra línea de producción de castaña

EXPORTA EL 90% Su cifra de negocio supera los 3 millones y con solo tres años en el mercado se ha posicionado entre los mayores distribuidores de Valdeorras.

Javier de Francisco, Ourense. La empresa Castanval supone la irrupción del grupo familiar Barreda García en la agroalimentación, y en particular en la exportación de castaña de Valdeorras (Ourense), tras varias décadas de vinculación a la pizarra, a la construcción y al sector servicios. En este nuevo proyecto empresarial han invertido dos millones de euros, incluidos 800.000 para implantar la segunda línea de calibrado y esterilización de castaña, que está en fase de instalación.

En la campaña pasada, Castanval comercializó más de 1.500 toneladas y exportó el 90% de la producción. Aunque el destino final está en los principales mercados de Europa y Asia, todas sus ventas directas se concentran en clientes mayoristas de Italia (70%) y Francia (20%), que luego exportan el producto bajo marca propia a Rusia, Hungría, Japón y Estados Unidos, y también a Latinoamérica y Oriente Medio.

El 10% restante corresponde a consumo nacional, con salida a través de cadenas de distribución alimentaria en Cataluña, País Vasco y Madrid. En general, el fruto de calibre pequeño va para repostería y harinas, y el grande para castaña en fresco.

En solo tres años, la empre-



Castañas explotadas por la cooperativa Amarelante, en Manzaneda.

sa se ha posicionado entre los mayores productores de Valdeorras. En 2016 (última campaña) su cifra de negocio ascendió a 3 millones, el doble que en la anterior. Y en el año de salida al mercado (2014) facturó 450.000 euros.

El presupuesto de ventas para 2017 se eleva a 3,5 millones (incremento anual del 17%). Pero el sector tiene sus límites. Las mayores dificultades para crecer no radican en la demanda, sino en la oferta de producto: "Nuestra empresa compra a particulares de Valdeorras más de un 95% y el resto procede del Bierzo.

No entra castaña de otros lugares, así que no hay mucho margen para crecer porque la superficie de cultivo no puede aumentar a corto plazo y los volúmenes se vienen repitiendo", explica José Barreda, gerente de Castanval.

Además, la fuerte estacionalidad hace que tengan ventaja las empresas más ágiles en la recepción de materia prima y las que disponen de mayores almacenes y de las naves de procesado mejor equipadas: "La rapidez en la gestión del producto marca toda la campaña, en un sector muy peculiar, en el que toda la

Cooperativa en Manzaneda para recuperar sotos

José Barreda también es uno de los socios fundadores de la cooperativa Amarelante, que explota siete hectáreas de castaños en el municipio de Manzaneda. Se dedica a la venta de castaña seca y a la producción de harina con este mismo producto. El proyecto se inició con la recuperación de sotos mediante alquileres por 15 años, en una de las zonas de mayor rentabilidad y calidad en el cultivo de castaña.

actividad del año se concentra en prácticamente dos meses. Por eso es un negocio mucho más complejo y difícil de lo que parece; requiere fuertes inversiones y mucho adelanto de capital", resalta.

En temporada, la planta de procesado situada en Arcos (Vilamartín de Valdeorras) y el almacén auxiliar de A Rúa llegan a contar con medio centenar de trabajadores. Pero desde el mes de diciembre hasta mediados de septiembre del año siguiente, la empresa funciona sin personal y las instalaciones no tienen actividad.

IMPULSO A LA RSE/ GRUPO CUEVAS

Programa a tres años para la "igualdad real" de género

Javier de Francisco, Ourense. Medidas como dar preferencia en las nuevas contrataciones a personas del sexo con menor representación en su sección o departamento, para impulsar la presencia equilibrada de mujeres y hombres en los diferentes puestos y áreas funcionales de la empresa, constituyen la base del I Plan de Igualdad de Oportunidades del Grupo Cuevas, con vigencia hasta el año 2020. Incluye un total de 70 iniciativas agrupadas en proceso de selección y contratación, la promoción, la formación, la retribución, la conciliación laboral, la violencia de género, el acoso sexual y la sensibilización.

La compañía ourensana de distribución alimentaria quiere lograr la "igualdad real" de género en su plantilla, incluidos los puestos de alta dirección, y huye de estereotipos como el del empleo masculino en las secciones de carnicería, reposición o separación de mercancías y el del empleo tradicionalmente femenino en pescadería y caja.

"El esfuerzo es muy grande, pues partimos de profesiones y de áreas de trabajo muchas veces masculinizadas y en otras ocasiones feminizadas", explica Artur Yuste, director general del grupo.

En la selección y contratación de personal, la empresa oferta primero todas las vacantes entre la propia plantilla y, en condiciones de "equi-

PROTOCOLO

Para casos de violencia de género y acoso sexual tiene un protocolo que considera justificadas las ausencias y faltas de puntualidad motivadas por "la situación física o psicológica". flexibiliza el cambio de turno y horario, y facilita traslados.

valente idoneidad", asigna el puesto "a una persona del sexo subrepresentado en ese departamento", tal y como recoge el Plan de Igualdad. Sigue las mismas directrices en los centros de nueva apertura. La compañía asegura que actualmente no existan diferencias salariales en puestos equivalentes.

Y para favorecer la conciliación de la vida familiar y personal, ha introducido medidas como aumentar hasta los 18 años la edad de los menores que pueden ser acompañados por sus padres a consultas médicas; ampliar el número de días de acumulación del permiso de lactancia o licencia retribuida para el acompañamiento a la pareja en las clases de preparación al parto; y extensión a las parejas de hecho de los mismos permisos que un matrimonio, a excepción de los 15 días por ceremonia civil o religiosa.

Atiga calcula que en septiembre tendrá listo el informe sobre el estado de la industria 4.0

A.C.Vigo. La Alianza Tecnológica Intersectorial de Galicia (Atiga) prevé tener listo el informe sobre el estado de la industria 4.0 en diez sectores para el mes de septiembre. El equipo multidisciplinar integrado por 35 expertos de Atiga y de los centros tecnológicos que la forman -Aimen, Anfaco, Ctag, Energylab, Gradient e ITG- ya ha comenzado a trabajar para tener entre el próximo mes de mayo o junio el informe sobre las mejores prácticas internacionales en el ámbito de la industria 4.0. Las encuestas a más de 350

empresas gallegas aportarán los datos sobre la situación concreta de cada una y del sector.

El estudio, que es una iniciativa del Igape y Atiga con un presupuesto de 465.000 euros cofinanciados por las anteriores y los centros tecnológicos, se centrará en los sectores agroalimentario y biotecnológico; de automoción; madera y forestal; naval; metalmeccánico; textil y moda; aeronáutico; TIC; energías renovables y piedra natural. "Están invitadas a participar tanto grandes empresas como pymes para reflejar al

máximo la composición de nuestro tejido productivo", señala Javier Doval, coordinador de Atiga, quien añade que el reparto geográfico respetará también la distribución de cada uno de los sectores objetivo.

El experto explica que además de evaluar el grado de implantación de la industria 4.0 -cuyas políticas de impul-

Parte con un análisis sobre las mejores prácticas internacionales para los 10 sectores

so han sido cuestionadas por Fernando González Laxe, de Foro Económico de Galicia- se identificarán oportunidades y necesidades de mejora, incluso de forma individualizada para cada empresa.

Doval detalla que para conocer el grado de implantación "se revisarán no solo las tecnologías, sino el contexto en el que operan, como los procesos de negocio a que sirven, la información disponible y su uso o las estrategias aplicadas. Así obtendremos una posición relativa de la empresa respecto a su sector".

Pescanova reduce su beneficio un 73%

A.C.Vigo. Pescanova ha reducido en el primer trimestre de su ejercicio fiscal -de diciembre de 2016 a febrero pasado- su beneficio un 73%, situándose en los 10.000 euros. Un año antes, la compañía que tiene como principal activo una participación del 20% en Nueva Pescanova, había ganado 38.000 euros.

La sociedad, que renovó su consejo de administración ahora presidido por Luis Mallo de Molina, señala que Nueva Pescanova aún le adeuda

unos 140.000 euros en concepto de gasto de asesores, tal y como contempla el acuerdo de segregación y que la sentencia del pasado mes de diciembre confirma, según sostiene, ya que rechazó la demanda interpuesta por Nueva Pescanova contra la firma de esos acuerdos.

La presentación de cuentas se produce antes de la junta de accionistas de Nueva Pescanova -prevista para mañana- en la que aprobará la ampliación de capital por 300 millones que diluirá su 20%.