

PAPEL

Stora Enso compra Papeleira

O empresário Manuel Magalhães **deixa a indústria do papel** e foca-se na produção de azeite

A filial espanhola do grupo nórdico Stora Enso fechou a semana passada a compra da Papeleira Portuguesa (PP) uma das raras recicladoras de papel fornecedoras de fabricantes de embalagens de cartão.

Este é o segundo andamento de uma operação centrada no grupo papelero do empresário Manuel Magalhães, dono da PP. Há dois anos, as duas partes já tinham acertado uma operação idêntica em torno da Spiralpack, um fabricante de tubos de alta resistência de cartão.

Com esta aquisição, a Stora Enso fecha a fileira do cartão, ficando com uma unidade com capacidade (35 mil toneladas/ano) para abastecer as quatro fábricas na Península Ibérica da sua filial Mandriladora Alpessa.

A sucursal ibérica tem uma capacidade de produção de tubos, anilhas e cantoneiras superior a 30 mil toneladas. O grupo nórdico passa a deter, em Portugal, unidades na Trofa e em Santa Maria da Feira, com vendas de €17 milhões e empregando 100 trabalhadores. Em Espanha, tem fábricas em Valencia, Córdoba e Barcelona. A Stora Enso lidera, através da Corenso (15 fábricas), o negócio mundial do cartão de alta resistência.

A ofensiva da Alpessa reforça a liderança ibérica no segmento de tubos, anilhas e cantoneiras e representa mais um sinal da concentração que se verifica num

sector sem espaço para operadores independentes.

A PP já fornecia as unidades da Alpessa, exportando metade da sua produção. A Alpessa começara por tomar uma posição de 10%, negociando uma opção de compra.

Magalhães no azeite

Se a compra da Spiralpack marca o regresso da Stora Enso (ex-dona da Celbi) ao mercado português, a venda da PP traduz a saída de Manuel Magalhães da indústria do papel. O empresá-

rio do Porto vai dedicar-se em exclusivo ao seu projeto de produção de azeite na herdade alentejana, mantendo os negócios imobiliários em Portugal e no Brasil.

Há cinco anos, Magalhães celebrara uma aliança com a multinacional francesa Abzac, que tomara uma posição do seu grupo de papel. A aliança acabaria por não vingar e Magalhães voltou a pedalar sozinho as duas empresas.

Manuel Magalhães não revela o valor da operação, mas assinala que vendeu “pressionado pela crise e pela vontade de sair do negócio”.

A PP tem um histórico de lucros, interrompido em 2009 (-€570 mil). Nesse ano, a empresa sofreu com a queda abrupta da faturação (€5,7 milhões) que, por regra, ficava na casa dos €8 milhões. Com um passivo de €5 milhões, a empresa apresenta um capital próprio €4,5 milhões.

Magalhães descobriu, aos 50 anos, a vocação agroalimentar, através da sua herdade de Vale de Arca, em Alcácer do Sal, onde já investiu €10 milhões. Meta-de dos 1200 hectares de área é ocupado por olival. O seu plano é atingir este ano uma produção de dois milhões de litros e uma receita de €5 milhões. As exportações para o mercado europeu estão agora a arrancar.

ABÍLIO FERREIRA

aferreira@expresso.imprensa.pt

O REGRESSO DA STORA

17

milhões de euros é a faturação da Spiralpack e Papeleira Portuguesa. As duas unidades passaram para o universo da Stora Enso, através da sua filial espanhola Alpessa



Com a venda da Spiralpack e da Papeleira, Manuel Magalhães abandona a indústria do papel FOTO FERNANDO VELUDO/NFACTOS

BREVES

Nova marca Continente revelada a 14 de março

DISTRIBUIÇÃO A Sonae agendou para dia 14 de março a apresentação da sua nova marca para a área da distribuição alimentar, resultante da fusão entre as marcas Continente e Modelo. A operação levará a Sonae a deixar cair a insígnia Modelo — associada aos supermercados — agregando toda a sua área de distribuição sob a marca Continente.

Mota-Engil reforça na Polónia

VIA RÁPIDA A Mota-Engil será a construtora de um troço de 24 quilómetros de uma nova via rápida na Polónia, entre Varsóvia e Lublin. O contrato é de €158 milhões e o prazo de execução é de dois anos. A carteira polaca vale €500 milhões. A Europa Central representa um quarto da atividade do grupo.

Brasil e Turquia puxam para Cimpor

RESULTADOS As receitas da Cimpor aumentaram 7,4% para €2,2 mil milhões em 2010 face a 2009, com o Brasil a representar 30,3% do total e a apresentar-se, juntamente com a Turquia (3,5%), como um dos motores de crescimento da cimenteira. Francisco Lacerda, presidente da Cimpor (hoje detida em mais de 50% pelas brasileiras Votorantim e Camargo Corrêa), salientou a importância do Brasil, adiantando que vão ser construídas duas novas fábricas no país, uma delas já anunciada, a outra ainda em fase de estudo.

ENERGIA

Manuel Champalimaud reforça aposta no gás

Comrou a Laurásia para entrar no gás canalizado. A Oz, de Champalimaud, está agora em todos os negócios do gás

Champalimaud reforçou a sua aposta no sector do gás, alargando o âmbito da OZ Energia — ex-Esso — ao segmento do gás propano canalizado. Em vez de comprar uma das empresas líderes neste segmento, o grupo de Manuel Champalimaud optou pela aquisição de uma pequena empresa, a Laurásia Gás, com o objetivo de ir aumentando gradualmente a sua atividade.

“Na perspetiva da Oz, não faz sentido comprar uma das maiores empresas para ter uma grande quota de mercado no segmento do gás canalizado, porque são pedidos preços elevados por estas empresas”, considera o presidente-executivo (CEO) da Oz, David Faustino. “Com um investimento bastante mais baixo podem construir-se empresas com dimensão semelhante às maiores”, refere.

Seguindo esta estratégia, a Oz já está presente em todos os segmentos do gás. “Queremos construir o negócio gradualmente, com rentabilidade, formando uma cultura de empresa orientada para o melhor serviço ao cliente”, diz David Faustino.

Sem revelar o valor da compra da Laurásia, o CEO da Oz explicou que o negócio esteve em li-

nha com os objetivos do acionista. No entanto, apesar de ser uma pequena empresa, explica que a Laurásia “tem uma atividade bastante ramificada no território nacional, com presença no Alentejo, na Beira, nos arredores de Lisboa e na Ericeira”, entre outros. Também não depende de um só fornecedor, pois trabalha com gás comprado à A Silva Matos, à Cepsa, à Resul, à RIF, à Gazoeste e à Nelas Gás. Entre os maiores clientes está a EDIA, a Meci, a autarquia de Mourão e a Junta de Freguesia da Luz, em Mourão.

Escassez de redes grandes

“Ao todo são mais de 1000 contadores ligados em clientes de gás propano canalizado”, explica David Faustino. Este segmento do negócio do gás continua a ter um “potencial interessante”, refere o gestor da OZ Energia, embora admita que “é difícil encontrar grandes aglomerados de clientes como o da urbanização da Portela, que era fornecido pela Esso — e que ficou para a Galp, pois esse foi um dos poucos ativos da Esso que a Comissão Europeia autorizou que se mantivesse no perímetro de negócios de gás da Galp”.

Entre todas as empresas que operam no fornecimento de gás “só a OZ e a Galp estão em toda a cadeia de valor”, adianta o gestor. “As nossas instalações têm

acesso por navio, temos boa capacidade de engarrafamento de botijas e estamos no segmento do gás canalizado, três fatores fundamentais para podermos crescer gradualmente”, explica o gestor.

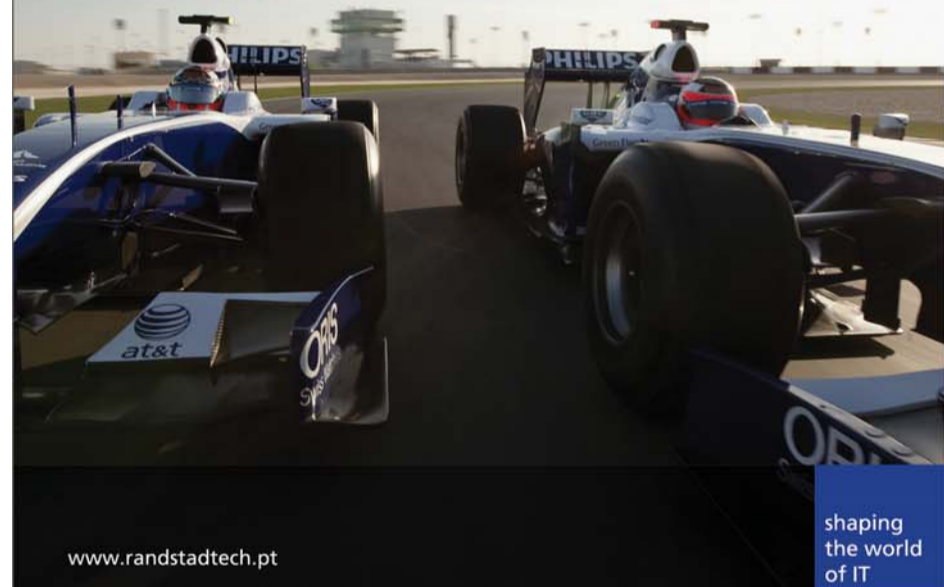
Manuel Champalimaud comprou por €46 milhões os ativos de gás engarrafado que pertenceram à Esso, o que lhe garantiu a entrada neste sector com uma quota de 9% deste mercado. Este negócio foi feito praticamente pelo valor das garrafas de gás que a Esso tinha no mercado. Nessa altura, calculava-se que quem quisesse entrar no mercado do gás engarrafado em Portugal teria de investir pelo menos €100 milhões para ter acesso a uma quota igual. A espanhola Cepsa foi dada como favorita na compra da Esso.

Mas o negócio concretizou-se numa altura em que o Banco Santander vendeu 30% da Cepsa a um fundo soberano de Abu Dhabi (que recentemente comprou a quase totalidade da Cepsa). A administração da Cepsa não teve disponibilidade para tomar decisões sobre o negócio de gás engarrafado da Esso que a Galp ia alienar por imposição das autoridades europeias. Depois de várias empresas terem analisado o dossiê Esso, só a Gestmin de Manuel Champalimaud avançou para a compra.

J.F. PALMA-FERREIRA

jpferreira@expresso.imprensa.pt

os melhores recursos nos circuitos mais exigentes



www.randstadtech.pt

shaping the world of IT

com os melhores profissionais, especializados em consultoria de TIC e outsourcing, a sua empresa não precisa de upgrades

Engineering & IT Services
Software Development
Network Management
Desktop Management
Server Management
DB Administration
Application Management
Helpdesk
Service Desk

HR Solutions
Recrutamento e Seleção
Executive Search
Avaliação Técnica
Avaliação Psicológica
Outsourcing de equipas técnicas
Business Process Outsourcing
Formação TIC

Contact Centers
Contact Center Management
Helpdesk Support
Business Process Outsourcing

Digital MKT
Digital Solutions
Web Design & Development
Apps Development
Mobile Development
Interactive Platforms

Digital Advertising
Multi Channel Strategy
Social Media
Web Performance Marketing
SEO & SEM

Digital Labs
Data Analysis
Brand Activation / Case Studies
Surveys Online
Usability Tests

randstad technologies

Engineering & IT Services | HR Solutions | Contact Centres | Digital MKT