

## PAÍS VASCO

# Torraval se une al grupo italiano Mita para seguir creciendo en Sudamérica

**CRECIMIENTO INTERNACIONAL/** La compañía vizcaína fabricante de torres de refrigeración cambia de manos y activa una estrategia de reorganización de actividad y de desarrollo en los mercados exteriores.

T.F. Bilbao

Torraval Cooling, compañía vizcaína especializada en la fabricación de torres de refrigeración para procesos industriales, ha pasado a formar parte del grupo familiar italiano Mita dentro de una estrategia centrada en reforzar el crecimiento en los mercados internacionales a través del desarrollo de soluciones específicas para las aplicaciones más complejas.

Las dos compañías fabrican torres de refrigeración pero cuentan con gamas de producto y mercados complementarios. Mita centra su actividad en la fabricación de torres de refrigeración standard que luego adapta a cada cliente y su producción anual es cercana a las 700 celdas, mientras que Torraval trabaja por proyectos concretos, con 70 celdas por ejercicio.

Por otro lado, mientras Mital se centra en productos más competitivos, la compañía vizcaína es fuerte en la producción de torres de mayor tamaño y específicamente en las destinadas a sectores industriales como el siderúrgico, alimentario o papero.

Tras la incorporación de Torraval, el grupo Mita pasará a contar con una plantilla de unas 65 personas y con una cifra de negocio cercana a los 15 millones de euros, de



Torraval ha instalado ya más de 12.000 torres de refrigeración en todo el mundo.

la que en torno al 40% corresponde a exportaciones.

Según explican fuentes de Torraval, su integración en el grupo Mita –compuesto por dos compañías– implicará la reorganización de sus actividades comerciales y de desarrollo en los mercados exteriores. Además, la compra de Torraval es para el grupo italiano una apuesta a largo plazo que le permite ampliar su oferta y abrir mercados. El objetivo más inmediato es afrontar conjuntamente un despliegue más amplio en Sudamérica. Precisamente, el fabricante

**El nuevo grupo cuenta con una plantilla de unas 65 personas con ventas de 15 millones**

**La firma vasca es fuerte en la producción de torres para papeleras o siderurgia**

vizcaína con sede en Zamudio ha sido especialmente activo en los últimos años en su desembarco internacional como fórmula para hacer frente al estancamiento del mercado español. Concretamente, destaca su actividad en Sudamérica, así como el despliegue en norte de África, principalmente en el segmento de equipamientos de refrigeración y desarrollo industrial.

Torraval Cooling nació en 1967, producto de una iniciativa de la ingeniería Sener y desde entonces hasta finales de 2010 estuvo integrada en

## LA CLAVE

Tras un periodo como **SPX Cooling Technologies Ibérica** –filial de la americana SPX–, desde finales de 2010 Torraval esta en manos de **PHI Industrial Acquisitions**, grupo especializado en la reestructuración de compañías.

Alfa Laval, Marley o finalmente de la americana SPX.

En diciembre de 2010, Torraval recupera su histórica marca y es adquirida por el grupo especializado en la reestructuración de empresas PHI, que inició un proceso de refotamiento que se concretó en el recorte de gastos, la reestructuración de la plantilla y la conquista de los mercados exteriores. Con esta estrategia, se ha conseguido poner en valor el saber hacer de Torraval para convertirse en un referente en su mercado a nivel internacional.

Las cajas venden un 5% de Tubacex por 13,5 millones

T.F. Bilbao

Atalaya Inversiones, grupo inversor participado por Caja 3, Liberbank y BMN, ha vendido su 5% en el capital de Tubacex por 13,5 millones de euros. Concretamente, varios inversores han adquirido en una operación fuera de mercado un total de 6,6 millones de acciones del fabricante alavés de tubo inoxidable a un precio de 2,04 euros por título. Tubacex cerró ayer a 2,65 euros por acción, con un alza del 2,03%.

Tradicionalmente, Tubacex ha contado con un capital muy atomizado con cerca de 47.000 accionistas. A partir de 2003, se configuró un núcleo estable de socios que actualmente está liderado por el fabricante alavés de tubo soldado Condesa (18%). Tras la salida de Atalaya, otros socios relevantes son CaixaBank con un 8,83% y Cartera Industrial Rea, con un 5%.

El grupo presidido por Álvaro Videgain cuenta con la cartera de pedidos más alta de los últimos cuatro años gracias tanto al tirón de la demanda en los mercados de petróleo y energía como a la fortaleza de sus nuevos productos, que representan ya el 25% de las ventas. El plan estratégico para el periodo 2013-2018 pretenden consolidarse como referente internacional con productos de alto valor añadido, línea de actividad que pasará a representar más del 40% de las ventas.

## Izar Cutting Tools prevé incrementar su cifra de negocio un 15% este ejercicio

Expansión. Bilbao

Izar Cutting Tools, ubicada en el Parque Tecnológico de Boroa, en Amorebieta (Vizcaya), cerró 2012 con ventas cercanas a los 20 millones de euros y su previsión para 2013 apunta a lograr una mejora del 15%. Para los responsables de la compañía, la facturación de 2012 les acerca a su “máximo histórico anterior a la crisis”, un aumento “sustentado, sobre todo, en la exportación”. En esta línea explican que el hecho de que Izar venda en 80 mercados de todo el mundo hace que, “a pesar de la dura

situación externa”, se prevean incrementos de ventas.

El ebitda (beneficio bruto de explotación) superó el 12%, dato que según los mismos medios “permite continuar con la política de fuertes inversiones en maquinaria e instalaciones”, que superan el millón anual, “sin olvidar su principal objetivo social, que

**A pesar de la “dura situación externa”, espera alcanzar una facturación de 20 millones en 2013**

no es la consolidación y la creación de empleo”.

Sobre la dura situación del mercado nacional de herramienta de corte, Izar apuesta “por continuar con su política de campañas y ofertas para hacer frente a la difícil situación del sector”, con actuaciones como la “diversificación de catálogos y tarifas para adecuarlas a la diversa tipología del mercado y un trato directo y personalizado con clientes y usuarios”.

Por otro lado, Izar continuará con “la diferenciación de gamas de catálogo adapta-

das a las necesidades específicas de cada suministro o ferretería”. Izar prevé lanzar formalmente en Ferroforma una nueva línea de bricolaje de calidad destinada a cubrir un segmento de mercado que hasta ahora no ocupaba la compañía vizcaína.

En lo referente al área industrial, la compañía continuará con el lanzamiento de nuevos productos y “seguirá apostando por la formación de sus clientes, tanto en sus propias instalaciones, como en la propia empresa en Boroa”, explican.

## Revitalizar la industria manufacturera

**APUESTA DE CONFEBASK** El presidente de Confebask, Miguel Ángel Lujua, cree “vital” incidir en el “fortalecimiento” y la “revalorización” de la industria manufacturera vasca para salir de la crisis. Según señala en su blog “apoyando a la industria estaremos trabajando por sostener la base y motor de nuestra economía, pero también apostando por nuestra mejor herramienta para salir de la crisis”.

## Unai Sordo, reelegido secretario de CCOO

**EN EUSKADI** Unai Sordo fue reelegido como secretario general de CCOO de Euskadi en el X Congreso Confederado que el sindicato vasco ha clausurado ayer en Bilbao y en el que recibió el respaldo del 96% de los votos. La nueva Ejecutiva de CCOO de Euskadi está integrada por 23 componentes, incluido el secretario general, de los cuales 15 ocupan su cargo por primera vez, y nueve son mujeres.

## López pide a Urkullu que gobierne

**DISPUESTO A “ARRIMAR EL HOMBRO”** El exlehendakari y actual secretario general del PSE-EE, Patxi López, emplazó ayer al lehendakari Urkullu a que “gobierne ya” y presente medidas y planes concretos y ha asegurado que los socialistas están dispuestos a “arrimar el hombro” para superar la crisis.