

Air Products se une a Sonatrach para suministrar gases a Argelia

Lo harán a través de su 'joint venture', denominada Helios

elEconomista MADRID.

El grupo Air Products, una de las principales compañías mundiales de gases industriales y Sonatrach, la mayor compañía estatal de petróleo y gas de África, han anunciado acuerdos de inversión conjunta que significarán un incremento del suministro de Helio, además de la construcción de dos plantas de separación de aire. Los acuerdos de inversión, que tienen un valor combinado de 100 millones de dólares (88 millones de euros, al cambio actual) se desarrollarán a través de Helios, una *joint venture* que mantienen ambas empresas.

En virtud de estos acuerdos, Sonatrach recuperará el helio de dos instalaciones de GNL existentes y lo suministrará a la planta de helio líquido existente de Helios en Arzew. La planta de Helios se convierte en parte importante de la cartera global de fuentes de helio de Air Products y este suministro adicional de materia prima permitirá aumentar la cantidad de helio líquido producido por la planta de propiedad compartida.

“El potencial para la producción de helio en Argelia es significativo gracias a su gran industria de gas natural y sus operaciones de GNL”, dijo Walter Nelson, vicepresidente y director general de Global Helium en Air Products. “Conectar la planta de HELIOS a otras instalaciones de GNL de Sonatrach en Arzew demuestra de qué forma desbloquear el potencial de helio de Argelia puede diversificar aún más la cadena de suministro de helio y mejorar la fiabilidad del suministro para los clientes en África y Europa”, añadió.

CAPITAL PRIVADO

Alantra engorda su pesquera con una compra en Marruecos

Unión Martín, la distribuidora de pescado de Mercadona, hace su primera adquisición tras la entrada del fondo en junio

Araceli Muñoz / Rubén Esteller
MADRID.

Alantra da el pistoletazo de salida al crecimiento inorgánico de sus participadas de su último fondo de capital privado. Unión Martín, una de las mayores productoras y comercializadoras de pescado de España y distribuidora de Mercadona, se ha hecho con la compañía marroquí Fine Fishing, reforzando su presencia en este mercado.

Con sede en Agadir (al oeste de Marruecos), esta compañía cuenta con tres buques congeladores con una capacidad de pesca de más de 3.000 toneladas anuales, que se sumarán a los cuatro que tenía Unión Martín previamente fruto de la toma de una participación en su filial en este país, Palma Pesca. Al igual que en Marruecos, Unión Martín tiene importantes acuerdos en exclusiva con armadores en Mauritania, donde opera tres plantas de procesado.

En este sentido, este potencial de internacionalización es uno de los aspectos clave que despertó el interés de Alantra, que cerró su entrada en la pesquera el pasado mes de junio, tal y como adelantó *elEconomista*. Desde sus sedes en Las Palmas y en Valencia, sus productos llegan a países como Japón, China, Singapur, Uruguay, EEUU, Italia, Grecia, etc. En concreto, Unión Martín está especializada en cefalópodos (pulpo, calamar, choco) –que representan el 70 por ciento de sus ventas–, peces planos (lenguados, acedías) y pescado de escama (chernes, corvinas, pargos). El grueso de su actividad viene de la venta mayorista, mientras que el 30 por ciento de su negocio está ligado al acuerdo con Mercadona para Canarias.



Planta de Unión Martín. EE

Crecimiento de las participadas del fondo

Además de la primera compra de Unión Martín desde la entrada de Alantra, también es reseñable que durante la adquisición de Ingenium –compañía especializada en el desarrollo de la tecnología para operadores móviles– también se hicieron con el 100 por cien de Alineasol, que hasta la entrada de la gestora era un proveedor de Ingenium.

Cabe recordar que Alantra cuenta con una amplia experiencia en el sector de la alimentación, donde ha realizado diferentes inversiones. Por ejemplo, participó en Alvalle, Europastry o el fabricante de conservas Ubago.

Buen año de la firma

En los últimos doce meses, la gestora presidida por Santiago Eguidazu ha realizado numerosas operaciones a través de su división de capital privado. En este sentido, ha hecho seis inversiones directas a través de su último vehículo –que cerró el pasado año con compromisos por valor de 450 millones–, así como una desinversión directa y otras tres a través de un fondo secundario.

ICG arranca el salto a Latam de DomusVi, su negocio geriátrico

Entra en el grupo Acalis, la primera empresa de la región

A. Muñoz MADRID.

El fondo británico ICG prosigue con su estrategia de hacer crecer DomusVi, su negocio geriátrico. La compañía –tercer grupo privado de Europa de servicios de atención personas mayores– ha tomado un 32 por ciento en el grupo Acalis, el primer operador de residencias de ancianos en Latinoamérica, dando el salto así al otro lado del Atlántico.

De esta forma, DomusVi será copropietario –junto a los actuales inversores, Acalis Belgium y a la Corporación Financiera Internacional (IFI)– de las nueve residencias del grupo en Chile, otra en Uruguay y otra en Colombia (esta última todavía en fase de construcción).

La población actual de América del Sur es de 500 millones de habitantes, de los cuales un 3 por ciento tiene más de 80 años; una cifra que alcanzará el 7 por ciento antes de 2050. El objetivo de DomusVi es conseguir tener 2.000 plazas para el año 2021 en esta región.

El objetivo tras la entrada del fondo británico en su accionariado pasa por crear un gigante del sector que en unos años cotizará en bolsa. Cabe recordar que DomusVi es el nuevo nombre de la antigua Geriatros-Sarquavita, que ha pasado por las manos de distintos fondos de capital privado que buscaban oportunidades de inversión en el sector de las residencias de ancianos. En 2010, el grupo Sar compró las residencias de Mapfre y Caja Madrid pasando a llamar al grupo Sarquavita. Posteriormente se fusionó con Geriatros –que Pai compró a Magnum– y años más tarde con HomeVi.

Sábados naranjas

Suscripción al periódico impreso de fin de semana durante 6 meses

Con acceso libre a:

Pdf



Hemeroteca



Revistas Digitales





Disfrute de esta oferta llamando al

30 €

902 88 93 93

*Podrá recibir el ejemplar en su domicilio o un vale canjeable en su punto de venta habitual

elEconomista.es