

## GALICIA

# Televés prevé elevar al 50% sus ventas al exterior en un trienio

**'APAGÓN' ANALÓGICO/** La tecnológica compostelana se orientará a los países del centro y este europeo, ante la ralentización en el mercado nacional, para impulsar de nuevo su volumen de negocio.

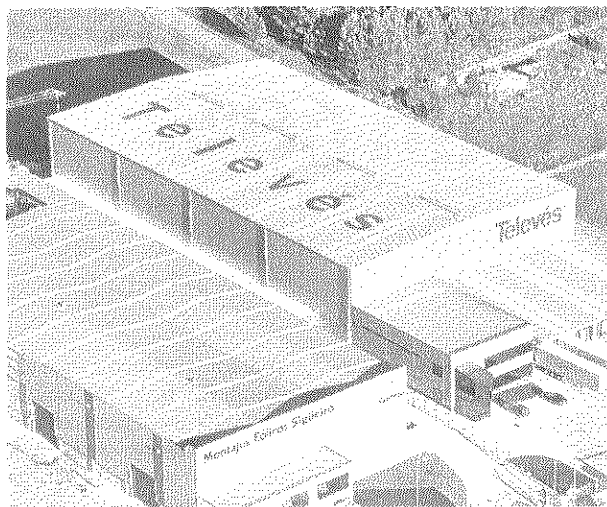
Alfonso Basterra, Santiago

La firma compostelana Televés se ha marcado una meta ambiciosa: cubrir de antenas los tejados de la Europa central y, más concretamente, los de la Europa del este. Una actuación con la que espera mejorar su cuota de mercado exterior y pasar del 28% actual al 50% en el corto plazo de 3 años. El antecedente de esta estrategia de crecimiento se halla en el "apagón" analógico y la llegada de la TDT en el horizonte del año 2012.

Los países que conforman el antiguo bloque soviético son la principal baza para el cumplimiento de esta expectativa. "Mientras que el mercado doméstico es estable y ya conocemos su techo, fuera de nuestras fronteras existen áreas donde aún no hemos empezado a operar", explica Sergio Martín, responsable de Comunicación de Televés. "La nuestra es una apuesta proactiva que se decanta por la digitalización y que mira, en especial, hacia los países de la Europa del Este", afirma. A un plazo más largo se erige el mercado norteamericano, aunque Sergio Martín reconoce que "aún no hemos comenzado a pensar en él".

Al margen de esta previ-

**El descenso de la obra nueva en España ha repercutido en las ventas de la empresa**



Televés ha diversificado en productos y mercados.

sión, y pese a haber tocado techo en el mercado doméstico, desde Televés se confía en que las ventas en el conjunto del país experimenten un alza en 2010 por la entrada de la TDT. No ha ocurrido lo mismo, sin embargo, con su facturación en el último año, cuando fue ligeramente inferior a la de 2007. Las ventas llegaron a los 186 millones de euros (4 millones menos), "aunque según nuestras previsiones esperamos llegar hasta los 210 millones de euros en 2009", contrarresta Sergio Martín.

La razón de este retroceso se explica por el comportamiento del sector de la construcción y la repercusión que ha tenido el descenso de la obra nueva, "aunque existe ya una actualización de las insta-

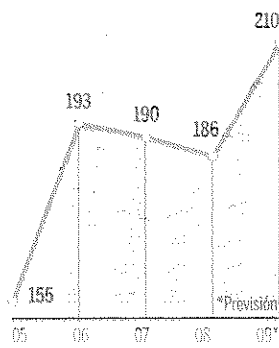
## LA CLAVE

Televés aprovechará la llegada de la Televisión Digital Terrestre en Europa del este para que la exportación represente el 50% de sus ventas, frente al 28% actual. Su facturación retrocedió, pero creció su cash-flow un 13%.

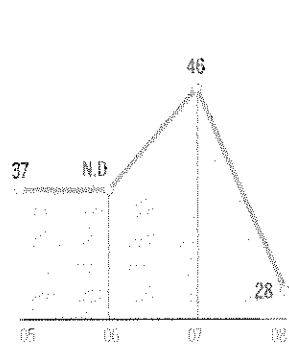
**Su facturación retrocedió un 2% el año pasado y proyecta elevarla un 10,5% este ejercicio**

## VENTAS DEL GRUPO TELEVÉS

**Facturación**  
En millones de euros.



**Exportación**  
En porcentaje.



Fuente: Elaboración propia

Expansión

laciones existentes que compensa este pequeño desequilibrio". Aún así en Televés se sienten moderadamente satisfechos con estos resultados, que incluyen un avance del 13% en el cash-flow -24,5 millones-, gracias a la diversificación de su mercado "y a nuestra oferta de productos".

### Nuevos productos

En este contexto, Televés lanzará en la segunda mitad de este año la nueva DAT HD, una antena en la que la empresa tiene puestas grandes esperanzas. "Esta antena ha sido diseñada específicamente para optimizar la gestión de la señal de la televisión digital terrestre pero, además, contempla ya las exigencias técnicas que se plantearán cuando el siguiente paso, la televisión

de alta definición (HDTV), sea una realidad generalizada", afirma Martín.

Otra área de negocio de futuro se encuentra en la domótica, aunque Sergio Martín reconoce que se trata de una línea estratégica más que una solución comercial. Tal y como apunta "es más bien una demostración de nuestro potencial y de lo que podemos llegar a desarrollar en ese ámbito".

El responsable de Comunicación recalca que desde sus inicios, hace medio siglo, "la empresa ha apostado por reinvertir "entre un 15% y un 20% de su facturación anual" en el diseño y fabricación de nuevos productos. "Esto es lo que nos diferencia de nuestros competidores en el mercado", puntualiza.

## La cadena NH abrirá un nuevo hotel en Galicia el próximo año

A. Basterra, Santiago

La cadena hotelera NH sumará un nuevo establecimiento a su portfolio hotelero en Galicia. Para el año 2010 está prevista la apertura de un hotel en la localidad pontevedresa de Porriño, "de 3 ó 4 estrellas y 67 habitaciones", según informa el departamento de comunicación de NH. En la actualidad el futuro hotel se encuentra en fase de construcción, "y no podemos adelantar la fecha exacta de su apertura", indican desde la propia cadena.

Aunque la propiedad no corresponderá a la firma hotelera, ésta sí se ocupará de la gestión "por un periodo de unos 20 años", señalan las mismas fuentes.

### Crece en Galicia

En la actualidad la cadena NH posee en la comunidad gallega cuatro hoteles (A Coruña, Vigo, Santiago de Compostela y Sarria) que en total ofertan 526 habitaciones, y a las que habrá que sumar las 67 de que dispondrá el establecimiento de Porriño. NH no es titular de la propiedad en ninguno de los establecimientos apuntados, sino que se decanta por la gestión en tres de ellos (Vigo, Santiago y Sarria), mientras que en el hotel de A Coruña además de la gestión cuenta también con el alquiler.

A nivel global, la cadena prevé realizar 23 aperturas en 2009, que repartirá en establecimientos en España y Europa. La apertura inmediata será en la ciudad francesa de Lyon, de cuatro estrellas.

## Galicia acumula 55 procesos de concurso en el primer trimestre

SE SITUA EN EL DÉCIMO LUGAR IGUALANDO EL REGISTRO DE TODO 2007

Expansión, A Coruña

La situación de crisis económica sigue reflejándose en los indicadores que acompañan, día a día, las informaciones sobre las consecuencias del contexto general. Así sucede con las estadísticas de los procesos concursales de las empresas, que están revelando que la intensidad alcanzada el pasado año sigue manifestándose en los primeros meses del presente ejercicio. En Galicia, los 55 procesos concursales iniciados en lo que va de año igualan el registro global

del año 2007 y suponen el 28,9% de los iniciados el pasado año, cuando se alcanzaron los 190 concursos.

El dato del trimestre, extraído del Baremo Concursal de PriceWaterhouseCoopers, sitúa a la comunidad en décimo lugar del escalafón estatal, si bien supone un mejor registro parcial que el del pasado año, cuando Galicia fue la sexta comunidad por número de procedimientos iniciados.

El reparto por provincias del informe revela que Pontevedra acumuló 30 concursos

en el primer trimestre, cantidad que dobla el registro de A Coruña. Lejos de ambos se sitúan las provincias de Lugo y Ourense con 4 y 6 procesos, respectivamente. Galicia acumula el 4% de los procesos iniciados en España, que ascienden a 1.380 concursos en el primer trimestre. Los responsables del informe apuntan que los procesos podrían ascender a 4.000 este año, lo que, de mantenerse la proporción del pasado año, situaría a Galicia por encima del registro de 2007.

## Emesa justifica los 22 despidos en la caída de carga de trabajo

LA FILIAL DE ISOLUX CORSAN NO PREVÉ NUEVOS AJUSTES EN LA PLANTA

I.P.H. A Coruña

El "brusco descenso" en la carga de trabajo ha motivado el despido de 22 trabajadores en la planta de Emesa en A Coruña, donde trabajan 306 personas. Así lo explica un portavoz de Isolux Corsán, propietaria de la compañía que fabrica estructuras metálicas singulares y torres para molinos eólicos, principalmente.

De los 67 millones de euros que facturó la empresa el pasado año -un 45% más que en 2007- 42 millones provenían

de la parte de renovables, donde las ventas casi triplicaron las del año anterior (16 millones de euros). Por el contrario, según datos de la empresa, en el área de estructuras se pasó de los 29 millones de euros a 27 millones, un 6,8% menos. Este descenso, según explica el portavoz de la compañía se debe a "la caída de la licitación de obra pública y privada". Igualmente, los resultados del ejercicio, aunque mejoran respecto a las pérdidas de 2007 (191.000 euros) y se sitúan en el break

even, sufren el lastre del área de estructuras que incrementa sus pérdidas del millón de euros de 2007 a los 2,5 millones de 2008, igual cantidad, pero de signo contrario que el beneficio que aportó la división de renovables.

El ajuste de personal fue criticado por el comité de empresa que acusa a la empresa de haber realizado otros cincuenta despidos el pasado mes de julio; extremo que la compañía niega porque, según explican, eran contratos temporales no renovados.