

MK Premium compra dos edificios en Lisboa y Oporto

Expansión. Barcelona

La empresa de gestión de activos inmobiliarios MK Premium, con sede en Barcelona, ha cerrado la adquisición de dos edificios residenciales en Lisboa y Oporto por un importe de 1,8 millones de euros.

Con esta doble operación, la compañía liderada por Daniel y Sergio Leiva amplía su cartera inmobiliaria y eleva a cuatro las propiedades residenciales adquiridas durante los últimos cinco meses.

El inmueble de Lisboa cuenta con nueve viviendas y está ubicado cerca de Barrio Alto y del viaducto Duarte Pacheco; la intención de MK Premium es rehabilitar el edificio. El de Oporto, donde la firma llevará a cabo una operación de reforma integral, está en el barrio de Boavista y agrupa tres viviendas.

Con estas dos adquisiciones, MK Premium cuenta ya con cuatro fincas en Portugal, que han exigido una inversión próxima a los tres millones de euros, y planea la compra de más edificios. "Disponemos de varios activos en fase de estudio de viabilidad, lo que permitirá multiplicar nuestras operaciones inmobiliarias en la recta final del año", indica Daniel Leiva.

MK Premium mantiene su objetivo de compra de ochenta activos inmobiliarios hasta finales de año, con una inversión total próxima a los 25 millones de euros, entre sus cuatro sedes de Barcelona, Madrid, Lisboa y Oporto.

Covalco gana un 4% más e inicia el relevo generacional

DISTRIBUCIÓN/ El presidente y consejero delegado, Josep Saperas, nombra director general a su hijo, Pep Saperas, que ya lidera la gestión diaria de la empresa familiar.

Marisa Anglés. Barcelona

El grupo familiar de distribución Covalco, actualmente en manos de los siete hermanos de la segunda generación, ha iniciado el traspaso de la dirección de la empresa a la tercera generación. El actual presidente y consejero delegado, Josep Saperas, de 63 años, ha nombrado director general a su hijo, Pep Saperas, de 38 años, y tiene la intención de acompañar y tutelar el relevo desvinculándose progresivamente de la empresa, aunque nunca de forma definitiva.

Pep Saperas es ingeniero aeronáutico y tiene un MBA por el IESE. Entró en Covalco hace tres años y anteriormente trabajó para diversas multinacionales. El presidente, Josep Saperas, explicó ayer que su hijo "ya gestiona el día a día de la compañía y toma las decisiones del corto plazo". Y añadió: "las cuestiones más estratégicas todavía las compartimos, aunque la idea es ir perdiendo peso de forma paulatina".

El año pasado, Covalco facturó 563 millones de euros, un 1% más que en 2016. "Se trata de un negocio muy estable; no nos afectan demasiado ni las crisis ni las épocas de grandes crecimientos", indicó Josep Saperas. El ebitda creció un 4%, con 19,7 millones, y el resultado neto, otro 4%, hasta 10,7 millones de euros.



Pep Saperas, director general, y su padre, Josep Saperas, presidente.

DEUDA

El grupo familiar tiene una deuda de unos 63 millones de euros, lo que representa un **ratio** de 3,2 veces el ebitda. "No habría problema para endeudarnos más para proceder a la **adquisición** de otra empresa del sector", dice su presidente.

Al cierre del mes de agosto, la empresa de distribución registraba un crecimiento acumulado de las ventas del 5%, un ritmo que podría trasladarse al conjunto del año, según Saperas. El incremento responde a la incorporación de un nuevo centro de *cash&carry* y a la renovación de otros dos establecimientos de esta tipología en 2017. Estas tres operaciones supusieron una inversión conjunta de cuatro millones de euros y el retorno se está empezando a notar este año. En total, Co-

Covalco quiere adquirir otras empresas del sector que facturen más de 100 millones

El grupo trabaja en el lanzamiento de una nueva marca de alimentación orgánica y sostenible

valco cuenta actualmente con 92 centros de *cash&carry*.

El resto de su negocio procede de su división de venta mayorista Comercio y de las enseñanzas de supermercados Coaliment, Trady's y Comarket. En total, el grupo emplea a 1.563 personas, tras haber creado 130 puestos de trabajo en el último año y medio.

Planes de crecimiento

El presidente de Covalco cree que la principal vía de crecimiento del grupo será a través de adquisiciones. En 2014, la compañía catalana tomó el control de la firma cordobesa de supermercados Caro Ruiz, que entonces facturaba unos cien millones de euros. "Buscamos empresas que tengan, como mínimo, este tamaño".

Covalco también quiere crecer con el lanzamiento de una nueva marca de supermercados centrados en la comida orgánica y sostenible.

El salón BGW acogerá el mayor torneo ibérico de videojuegos

Expansión. Barcelona

El salón de videojuegos Barcelona Games World (BGW) de Fira de Barcelona, que tendrá lugar en el recinto de Gran Via del 29 de noviembre al 2 de diciembre, acogerá la primera edición de la Iberian Cup de Riot Games y la Liga de Videojuegos Profesional (LVP), del grupo Mediapro.

El nuevo torneo enfrentará a los equipos del videojuego League of Legends de la máxima competición española, Superliga Orange, y de la Liga Portuguesa de League of Legends.

La Iberian Cup arrancará el 1 de octubre en ArenaGG, la plataforma de competición de LVP, con dos eliminatorias de las que saldrán cuatro equipos clasificados, que se enfrentarán a los cuatro mejores del Circuito Tormenta, la red de torneos amateur de Riot Games.

Los vencedores de los duelos directos obtendrán una plaza en la fase de grupos, en la que ya entrarán en juego los conjuntos profesionales, con un total de dieciséis equipos: ocho de la Superliga Orange, los cuatro primeros de la liga portuguesa y los cuatro equipos amateurs, informa *EuropaPress*.

La fase final de la competición será presencial, en un aforo con capacidad para 1.700 personas, pero la totalidad de la fase de grupos se podrá seguir online a través del canal principal de Twitch de la LVP.

EMPRESA FAMILIAR/ ISABEL REIG LÓPEZ, PRESIDENTA DE LA FARMACÉUTICA CATALANA, TUVO UN PAPEL CAPITAL A LA HORA DE CONVENCER A LA FAMILIA PARA SEGUIR ADELANTE CON EL NEGOCIO DEL LABORATORIO EN LOS AÑOS 80, CUANDO TODO PARECÍA DERRUMBARSE.

La 'capitana' que lleva el timón de Reig Jofre

ANÁLISIS por Gabriel Trindade

Ramon Reig, fundador de Reig Jofre, falleció a principios de la década de los 80 justo cuando la compañía se encontraba al borde del cierre arrastrada por la resaca de la segunda crisis del petróleo. "Estoy segura de que pensaba que todo iba a saltar por los aires", dijo ayer Isabel Reig, hija menor del empresario y actual presidenta del laboratorio, en la primera conferencia de la temporada del ciclo *Capitans d'Indústria* organizado por el Círculo de Economía.



Isabel Reig e Ignasi Biosca, ayer, en el Círculo de Economía.

No obstante, Reig Jofre resistió y logró salir adelante. Isabel Reig, que era la directora técnica, hizo tándem con su marido Joan Maria Biosca, que fue nombrado director general, y dio la vuelta a la cuenta de resultados con una serie de operaciones no exentas de riesgo que implicaban incluso sacrificar el patrimonio personal. "Lo que vivió la segunda generación tiene mucho mérito: el abuelo pasó el control a sus cuatro hijas y ellas apostaron por el yerno; tú eres el punto de conexión entre todos, tú lograste que confiaran", dijo Xavier Cambra, responsable del ciclo, refiriéndose a Isabel Reig.

La actual presidenta no se conformó con un papel secundario y tuvo incidencia directa en el negocio. Suya fue la idea de apostar por la dermatología y constituir una cartera de productos que después se vendió en una operación millonaria a Galderma, filial de L'Oreal y Nestlé.

Cuando su marido falleció en 2006, Isabel Reig pidió de nuevo la confianza de la familia para que nombrasen como CEO a Ignasi Biosca, un directivo de Havas sin experiencia en el sector. Ni él mismo tenía muy claro al principio que fuese el adecuado, pero, hasta el momento, el tiempo da la razón a su madre.