

Anecoop alcanza su segunda mejor campaña con 546 millones de cifra de negocio



Noticias

Anecoop comercializó en la pasada campaña un volumen de productos hortofrutícolas y vino de 715.063 toneladas

La empresa exportadora de frutas y hortalizas Anecoop ha alcanzado su segunda mejor campaña durante el ejercicio 2013-2014, con una cifra de negocio de 546 millones de euros, y entre octubre de 2014 y marzo de este año ha aumentado un 6,2 % su facturación sobre el mismo periodo del ejercicio anterior.

La entidad ha presentado en su Asamblea General de socios estos datos ante representantes de sus **71 cooperativas agrarias asociadas en toda España**, y atribuye estas buenas cifras a las ventas de albaricoques y caquis; al "excelente" comportamiento de los vinos, con crecimientos de un 20 % en volumen y del 9 % en facturación; y a la evolución de sus siete filiales en el exterior.

Anecoop comercializó en la pasada campaña un volumen de productos hortofrutícolas y vino de 715.063 toneladas, con una cifra de negocio de 546,6 millones de euros, su segundo mejor ejercicio y suma ya tres campañas comerciales seguidas superando los 500 millones de euros de facturación.

El veto ruso a la importación de alimentos frescos procedentes de Occidente ha afectado a los resultados, ha señalado el director general de Anecoop, Joan Mir, en un encuentro previo con los medios antes de la asamblea.

Desde el 8 de agosto en que se produjo el embargo hasta el 30 de septiembre que acabó la campaña, Anecoop podría haber vendido entre 1.500 y 2.000 toneladas más de fruta, unas 21.500 toneladas en total que se quedaron en 19.000, ha informado Mir.

No obstante, para el director general esta cifra "no fue significativa" dentro del volumen global de comercialización, aunque ha reconocido que "este año sí que lo es" pero que la entidad "lo está superando". "Las ventas de todo el pasado año en ultramar, en mercados no tradicionales, a día del pasado 8 de marzo ya las habíamos cubierto", superando en esos meses en un 16 % las ventas del año anterior.

Respecto al presente ejercicio, en el primer semestre -de octubre de 2014 a marzo de 2015- Anecoop ha conseguido comercializar un 7 % más de toneladas de producto y ha obtenido una facturación un 6,2 % superior al mismo periodo del año anterior. El mayor crecimiento en volumen se ha producido en frutas, donde se han vendido un 31,6 % más de toneladas, y un 12 % más de vino embotellado, situando la facturación en este primer semestre casi un 4 % por encima del mismo semestre el año pasado. Mir ha destacado además que la campaña 2014-2015 de caqui se ha cerrado con 52.000 toneladas, un crecimiento del 19 % en volumen frente a la campaña precedente, que ha calificado como "un hito".

"Si tenemos un poco de suerte con la campaña de sandía y fruta de hueso, me atrevería a decir que volveríamos a estar en un año récord", ha señalado. El presidente de Anecoop, Alejandro Monzón, ha manifestado que con estos datos esta organización ha demostrado que "hay modelos de empresas

que funcionan" y que la actividad agraria "tiene futuro".

Para Monzón, estos resultados han sido posible gracias a "sus ventajas competitivas, como su amplia y diversificada oferta, su extenso calendario de comercialización y su red comercial internacional".

En 2015, dos de las filiales del grupo han fundado además dos nuevas empresas de productos especializados: Solagora SAS en Francia (Anecoop France), especializada en productos ecológicos, y Tropical Direct en Reino Unido (FESA UK), para frutas tropicales.

El director general de la empresa ha asegurado que están trabajando en la "complementariedad de productos y geográfica", entre ellas la apuesta por los productos ecológicos, cuyo crecimiento este año está siendo ya del 32 %.

En cuanto al mercado exterior, Anecoop seguirá vendiendo vino a Rusia, según Mir, quien ha manifestado asimismo que China, que hace cuatro años era su décimo cliente en este producto, está previsto que ascienda esta campaña al tercer lugar, ya que "casi se han triplicado las ventas en este país".

Redacción