

Hojiblanca prevé duplicar su producción en 5 años, hasta los 300 millones de kilos

Noticias

El objetivo es duplicar su tamaño en el sector aceitero en cinco años, hasta alcanzar los 300 millones de kilos de producción.

El gerente de Hojiblanca, Antonio Luque, ha declarado a que su objetivo es duplicar su tamaño en el sector aceitero en cinco años, hasta alcanzar los 300 millones de kilos de producción, mediante la suma de nuevas cooperativas y la "compra de aceite en el mercado, como cualquier otro operador".

Ha recordado que hace tiempo que reclama que, si por el lado de la demanda hay unas cuatro o cinco empresas que compren 800 millones kilos de aceite en el mercado mundial, lo más lógico es tener otras cuatro o cinco empresas en el lado de la producción que pudieran vender esos 800 millones de kilos.

Luque ha precisado que Hojiblanca cuenta hoy con una producción media de 150 millones de kilos y que sumará cooperativas "siempre que estén convencidas de que éste es un proyecto profesional serio, con visión de futuro, y estén dispuestas a apostar por él".

En la actualidad, Hojiblanca esta formada por 64 cooperativas, de las que 57 son socios ordinarios y siete son socios colaboradores.

Ha precisado que la voluntad de Hojiblanca es ir creciendo en los proyectos de envasado, tanto en plantas con sus marcas como con la sociedad conjunta con Cargill, Mercaóleo, ya que "nuestro objetivo sigue siendo intentar hacer lo más viable y rentable posible a nuestros socios sus explotaciones agrícolas y que sigan viviendo del olivar".

Ha señalado que incorporar más socios de pleno derecho supone diluir los beneficios de los actuales, por lo que ha vuelto a recordar que el crecimiento, con total probabilidad, vendrá con la figura de socios colaboradores más que de socios ordinarios.

Ha matizado que la diferencia entre ambas figuras consiste en que el colaborador comercializa a través del grupo sólo los graneles y el envasado, si es que tiene, mientras que no participa en el negocio del envasado de Hojiblanca, es decir tiene menos derechos, pero también menos obligaciones.

En cuanto a la división de aceituna, reconoce que no crecerán a través de nuevos socios, sino que "posiblemente nos pararemos y no incorporaremos nuevas cooperativas en los próximos tres años, ya que en el último trienio hemos doblado casi nuestro tamaño y ahora contamos una cuota de unos 40 millones de kilos de aceituna".

Aún así ha apuntado que estudian las posibilidad de llegar a alianzas con empresas del sector.

Antonio Luque ha estimado que acabará este año, al que ha calificado de "muy complicado", con unas ventas entre 320 y 330 millones de euros, frente a los 290 millones de 2008, y ha recordado que en este año "hemos tenido precios muy bajo en aceite y aceituna y con dificultades en muchos clientes".

Ha señalado, sin embargo, que aún es prematuro avanzar cómo irá la cuenta de explotación y ha apuntado que las previsiones son repetir los datos del año pasado, 400.000 euros de beneficio.

En cuanto a la diversificación, ha recordado que impulsado la división horeca (hostelería, restauración y catering), ya que ese mercado en el que prácticamente "no hacíamos nada".

Sobre la marca blanca, ha afirmado que, con una cuota de entre el 60 y 65 por ciento, en función del aceite, "ha llegado a un tope importante" y ha afirmado que no cree que siga creciendo, "porque de lo contrario no va a ser marca blanca, sino marca única".

Redacción