

# COMUNIDAD VALENCIANA

## Los grandes 'fruteros' venden más y mantienen ganancias

**MAYORISTAS/** Las principales firmas de distribución de cítricos de la comunidad están inmersas en procesos de transformación y crecimiento.

J.B. Valencia

Los grandes distribuidores de cítricos de la comunidad siguen ganando posiciones, creciendo y experimentando cambios empresariales. Los últimos datos económicos, correspondientes a la campaña cerrada en 2017 –la última todavía no cuenta con memorias cerradas– muestran un sostenido incremento de las cifras de negocio. En cambio, los beneficios, en general, se mantienen o experimentan una sensible contención en ese ejercicio (ver cuadro).

La firma con mayor volumen sigue siendo Anecoop, la cooperativa de segundo grado mayor de la región, que aglutina numerosas cooperativas agrarias. El año pasado terminó con 663 millones de euros, de los que 428 corresponden a frutas, la mitad de esta cifra, a cítricos, según refleja su última memoria. Apunta que este grupo de productos se mantuvo sin notables incrementos por la baja productividad de la temporada y refleja también una notable bajada en los precios de los limones.

La segunda es la firma SanLucar Fruit, que está experimentando cambios. Tuvo una cifra de negocio de 383,45 millones de euros, lo que supone un incremento del 8,24 por ciento respecto al ejercicio anterior. SanLucar tiene como fundador y principal propietario a Stephan Rötzer,

### GRANDES DISTRIBUIDORES

	CAMPAÑA 2014/15		CAMPAÑA 2015/16		CAMPAÑA 2016/17	
	Ventas	Beneficio neto	Ventas	Beneficio neto	Ventas	Beneficio neto
Anecoop	577,18	1,73	639,07	1,73	663,49	1,65
SanLucar Fruit	348,9	2,67	354,2	1,98	383,4	1,34
Martinavarró	235,7	7,72	266,4	8,5	279,9	7,73
Bollo International	116,4	17,85	132,7	14,74	150,3	No comparable
Dai Fruits	96,16	1,21	94,23	1,01	95,75	1,79
Frutas Tono	58,19	1,04	71,96	1,71	70,5	2,04
Fruitinter	56,8	0,3	82,3	2,23	87,94	2,37
Exportaciones Aranda	55,2	0,87	57,5	1,08	65,51	0,75

Fuente: Memorias de las compañías

que fue además su principal directivo hasta el pasado diciembre. En ese momento, nombró como principal directivo a Michael Brinkmann, que hasta la fecha había sido el CEO de SanLucar International. También se ha trasladado a un nuevo edificio contiguo al antiguo, lo que ha supuesto una notable inversión, en un año en que además aumentó la plantilla un 24,5%.

El tercero es el grupo familiar castellanense Martinavarró, con casi 280 millones de euros de facturación en la última temporada, frente a 266 millones del año anterior. El grueso de sus ventas se registra en la Unión Europea. Este grupo se ha ido embareando recientemente en una importante transformación, al unirse a Río Tinto Fruits, con lo que han creado el gran gigante de la naranja española, lla-

**SanLucar Fruit ha renovado su cúpula y ha cambiado sus instalaciones en Puzol**

**Martinavarró ha creado Citri&Co junto a Río Tinto y compró la firma Perels y Ferrer**

**Bollo International creó dos divisiones, una centrada en cítricos y la otra para el resto de las frutas**

mado Citri&Co. Además de las familias Garavilla y Eloorrieta –accionistas de Río Tinto–, junto a los Martinavarró también son socios varios

fondos de capital riesgo. Hace un mes el grupo anunció que incorpora también la alicantina Perales y Ferrer, lo que le otorga un puesto de liderazgo en la distribución de limón fresco.

Otro grupo familiar que ha vivido una reestructuración es Bollo International, de Benifairó de la Valldigna. La compañía, que pertenece a la familia Vercher, adquirió hace dos años un almacén en Alberic (Valencia), que se suma a las instalaciones centrales en Benifairó de la Valldigna, y ha dividido su actividad en dos sociedades, ambas propiedad de los mismos hermanos Vercher. Bollo International se centra ahora en cítricos y Privilege se especializa en melones y sandías. La suma de ambas rebasa los 150 millones de ventas, frente a 132 millones del año anterior.

## Vectalia consigue con TMB su cuarta concesión en Francia

K.Ferrero, Alicante

Grupo Vectalia y su socio tecnológico Transports Metropolitan de Barcelona (TMB) se han adjudicado la explotación de la red de transporte público de la Comunidad de Béziers Méditerranée, en la región Occitania, al sur de Francia, durante diez años. El contrato será efectivo a partir del 1 de enero de 2019 y estima un volumen de negocio anual de 15 millones de euros.

Se trata de la cuarta línea de transporte público para Vectalia France, filial del grupo alicantino, en el país galo "tras desbancar a importantes firmas europeas del transporte", según apunta la compañía, "por su aportación de soluciones innovadoras".

La propuesta planteó la reestructuración de las líneas urbanas y aumentar la frecuencia de las líneas principales, incluyendo también zonas con menor población y servicios a demanda. Además, abrirán una oficina de atención, implantarán la validación del billete a través de una aplicación móvil, y revisarán las tarifas para fidelizar el uso del transporte público y "aumentar un 25% el número de pasajeros en los diez años de contrato", asegura la compañía.

Para la gestión de esta nueva concesión creará la filial Vectalia Béziers Méditerranée, de la que será socio mayoritario, e invertirá 20,2 millones durante los diez años de contrato. Buena parte será para mejorar la transición

**La compañía estima un volumen de negocio de 15 millones anuales con el nuevo contrato**

**En 2018 cumple 20 años en Francia, país que ya supone la mitad de los pasajeros del grupo**

energética. Así el primer año destinará 12,5 millones a la renovación de la flota para que use gas natural, y 2,5 millones para una estación de carga de este combustible. El servicio se prestará con 60 vehículos, que atenderán a 125.000 habitantes de las 17 comunidades del territorio.

Grupo Vectalia opera en Francia desde 1998 y explota tres redes más de transporte público: la red Sankéo de la Agglomération Perpignan Méditerranée, la red Envibus de la zona de Sophia Antipolis en Antibes, la red TUC del área de Cambrais, y otras de transporte interurbano y escolar.

Las actividades de Vectalia France se desarrollan desde 2011 en colaboración con TMB para el transporte urbano, principal operador de transporte público en el área metropolitana de Barcelona. Vectalia France, con sede en Perpignan, tiene 400 vehículos y transporta a 26 millones de pasajeros al año, la mitad de los viajeros de Vectalia.

## Injusa reduce ventas por la quiebra de la multinacional Toys 'R' Us

A.C.A. Valencia

La caída de uno de los gigantes de la distribución de juguetes mundial, la cadena estadounidense Toys 'R' Us, ha tenido sus efectos en la cuna del juguete alicantino. Industrial Juguetera (Injusa), una de las firmas históricas que aún continúa con su fabricación en Ibi.

Esta tradicional compañía redujo su negocio un 2,2% el año pasado, hasta 16,6 millones de euros. Un descenso que en su informe anual atribuye a "la inestabilidad gene-

rada" por la situación de la cadena Toys 'R' Us y que ha afectado tanto a sus ventas internacionales como a las nacionales.

### El acuerdo

La juguetera alicantina había establecido un acuerdo con Toys 'R' Us para que ésta dis-

**Aunque sigue en España, las exportaciones suponen el 73% para la firma de Ibi**

tribuyera sus productos con la licencia de la serie de dibujos animados *La Patrulla Canina* en los mercados de España, Portugal, Francia, Reino Unido y Alemania entre los años 2015 y 2017.

Hay que tener en cuenta que las exportaciones suponen el 73% del negocio de Injusa, por lo que aunque el anuncio de la continuidad de la cadena en España tras la compra por parte del fondo Green Swan elimina parte de esa "inestabilidad", el cierre de los establecimientos en

otros países también conllevará menor presencia en esos mercados.

El retroceso de los ingresos de la juguetera especializada en coches y motos eléctricas repercutió también a la baja en el beneficio neto, que se situó en 146.185 euros, frente a los 260.000 euros del año anterior.

La empresa emplea a 72 personas y además posee la mayoría de Multimec, sociedad que fabrica en su misma planta escaleras metálicas, y una filial en México.

## La región, líder en ventas inmobiliarias

Expansión, Valencia

La Comunidad Valenciana lideró en el segundo trimestre la actividad inmobiliaria relativa –compraventas de viviendas en relación a la población–. Registró 4,24 operaciones por cada mil habitantes, lejos de la media española –de 2,9 operaciones–.

Alicante también la primera posición provincial con 5,7 operaciones por mil habitantes, mientras Castellón aparece en tercer lugar con una tasa del 4,1.

En términos absolutos, la

región fue segunda gracias a las 20.903 operaciones registradas, solo superadas en Andalucía, con 26.487 compraventas. Esta cifra pone un incremento del 5,1% con respecto al trimestre anterior. De éstas, 2.796 correspondieron a vivienda nueva y 18.177 a vivienda usada. Por provincias, Alicante registró 10.534 transacciones (tercera en la clasificación provincial nacional), por 2.350 de Castellón y 8.019 de Valencia (quinta provincia en este apartado).