

AN y Unica Group se fusionarán para conformar un gigante cooperativo español

Noticias

Se trata de una fusión por integración de la almeriense Única Group en el seno del grupo navarro AN

Grupo AN y Unica Group han acordado, tras varios meses de conversaciones, su integración para conformar un gigante cooperativo con presencia en ocho comunidades autónomas, que será líder en la exportación de frutas y hortalizas, según han confirmado fuentes de ambas compañías.

Se trata de una fusión por integración de la almeriense Única Group en el seno del grupo navarro AN, una operación a la que falta únicamente el documento formal, han añadido las mismas fuentes. La unión llevará al grupo navarro a facturar 919 millones (a partir de 684 millones de AN y de 235 millones de Unica Group) y a contar con agricultores y ganaderos socios, instalaciones y plantas industriales en Andalucía, Aragón, Castilla-La Mancha, Castilla y León, La Rioja, Murcia, Navarra y País Vasco. La operación consolidará a Grupo AN como segunda cooperativa española por facturación, sólo por detrás de la gallega Coren, y por delante de Anecoop, Dcoop, Covap, Cobadu, Agropal, ACOR o Actel.

Tras la citada fusión por integración, la sección de Unica Group se encargará desde Almería de toda la exportación de frutas y hortalizas, e incorporará a su actual catálogo las producciones de la zona del Ebro y Duero del Grupo AN, como crucíferas (coliflor, brócoli o coles), manzanas y peras conferencia. De esta forma, la sección de Tudela (Navarra) del Grupo AN se encargará de la parte del negocio en la que es especialista, el mercado interior para los productos de temporada -en fresco-, e incorporará a su vez el catálogo y productos de Unica Group.

Tudela centralizará las actividades de segunda gama o conservas vegetales -apoyándose en las dos fábricas que el Grupo AN tiene en Andosilla y Castejón (Navarra)-, IV y V Gama -desde la fábrica participada del Grupo AN en Tudela (Vegetales Línea Verde Navarra)- y congelados -con participación del Grupo AN en congeladoras para incorporar también el producto de Almería-. "Queremos lograr mejor posición en todos los mercados -interior e internacional- y todos los segmentos -fresco, conservas, IV y V Gama y congelados- para defender mejor los productos hortofrutícolas de los socios, y mejorar la eficiencia interna", han afirmado.

El Grupo AN, antes de que se realice la fusión con Unica, cerró el pasado ejercicio -del 1 de julio de 2013 a 30 de junio de 2014- con una facturación de 684 millones de euros, 84 millones de euros de recursos propios y un beneficio neto de 8,2 millones de euros. Grupo AN tiene actualmente 145 cooperativas agrarias socias de Navarra, Aragón, Castilla y León, Castilla-La Mancha, La Rioja y País Vasco, a las que se adhieren 30.861 agricultores.

Es la mayor cooperativa cerealista de España -comercializa 1.277.009 toneladas-; el cuarto operador en avicultura -vende 150.000 pollos diarios que procesa en Mérida (Navarra) y Ávila- y opera 150.000 toneladas de frutas y verduras, y cuenta con centrales de compra para sus cooperativas de fertilizantes, semillas, fitosanitarios, piensos, carburantes y seguros.

Por su parte, Unica Group, tras 6 años de andadura, prevé facturar 215 millones de euros de producto esta campaña -235 millones si se incluyen servicios y empresas asociadas-. La almeriense, que comercializará 230 millones de kilos de 1.750 agricultores asociados -que cultivan 2.000 hectáreas de invernadero y 700 más al aire libre- cuenta en plantilla con 2.800 trabajadores.

Unica Group adhiere actualmente a las cooperativas Cabasc, Casur, Cohorsan, Cota 120, El Grupo, Ferva y Parque Natural, localizadas en las provincias de Granada, Almería y Murcia. Se trata de una de las principales cooperativas por volumen de comercialización y del mayor exportador de hortalizas de España.

Ambas compañías han resaltado que, entre sus objetivos, figura "desarrollar polos de crecimiento

para que otras cooperativas afines a la filosofía del proyecto puedan incorporarse a las diferentes secciones", ya que "el factor crítico sigue siendo el tamaño". Han defendido que comparten la misma filosofía respecto del socio agricultor y la visión del negocio a medio y largo plazo. "Existe una gran variedad de sinergias que van a ser exploradas para lograr mejor posición en los mercados y para los clientes que redunden en beneficio para los socios", han remarcado.

Redacción