

¿Cómo está siendo la evolución de Wofco tras su fulgurante entrada en el Top 10 de productos del mar congelados?

Congelados | 01/06/2022 | JAVIER RODRÍGUEZ



Wofco (Worldwide Fishing Company), compañía liderada desde Vigo por Borja Tenorio y Alberto Barreiro, iniciaba actividad a mediados de 2016 y al cierre del ejercicio de 2020, apenas cuatro años después, lograba colocarse entre los diez principales operadores en España del sector de productos del mar congelados por volumen

comercializado, con un peso similar al de históricos como Pereira, Fandicosta y Mascato. **En ese ejercicio de 2020, difícil para el sector por el desplome de horeca, Wofco movió 45.943 t, entre pescado (37.190 t) y marisco (8.753 t), algo más del doble que el año precedente. En valor, sus ventas consolidadas se dispararon casi un 43%, hasta los 151,9 M€.** Una vez realizada esta fulgurante expansión en el sector y logrado el hito de situarse en el Top 10, **¿Cómo ha evolucionado la compañía?**

Lejos de "echar el ancla", **2021 ha sido excepcional para Wofco, que mantiene ritmos de crecimiento en valor cercanos al 50%.** En concreto, el pasado año **sus ingresos se situaron en algo más de 231 M€, un 52,1% más. En volumen, la subida fue de un 29%, para un total de 59.284 t.** Con estas cifras, la empresa sigue escalando posiciones y, a falta del pulir el ranking que publicaremos en la edición de junio, **Wofco se situaría ya como quinto operador.** Si nos centramos en valor, **bien es cierto que el próximo asalto ya se vislumbra más complicado,** porque

salvo Pescapuerta, los tres líderes de este mercado se mueven por encima de los 400 M€. No obstante, **quitando a Nueva Pescanova, que es inalcanzable -está en la frontera de los 1.000 M-, no hay que subestimar a Wofco, que en el periodo enero-abril de 2022 está en crecimientos de cerca del 60%**. Siendo conservadores, parece muy probable que la empresa finalice este año por encima de los 330 M€. Y en volumen, más de lo mismo. **Si cumple previsiones y se mueve entre las 70 y las 75.000 t, Wofco estaría en disposición de pelear por entrar en el pódium de los tres grandes.**

La compañía, por tanto, prosigue su expansión al mismo ritmo que hasta 2020. **"El pasado año ha sido muy bueno para el grupo. Pese a que ha sido un ejercicio complicado para conseguir materia prima, especialmente en algunas especies como los cefalópodos, hemos conseguido tener siempre stocks y atender la demanda de nuestros clientes. Este 2022, más de lo mismo. Cada vez es más difícil acceder al pescado, pero seguimos creciendo a un buen ritmo, incluso más de los que esperábamos"**, explican desde la dirección. Además, "la demora en la llegada de las mercancías ha ampliado el periodo de maduración del negocio y la escasez y la subida de materia prima y auxiliares **nos obligan a ser muy flexibles para ser competitivos**".

Wofco es un grupo verticalizado, desde la capacidad extractiva, hasta la elaboración y comercialización. A nivel de pesca directa, cuenta con dos barcos: el 'Matilda', un palangrero congelador para bacalao en FAO 21; y el 'Aleshka', un atunero en FAO 34. Además, su participada Frigoríficos del Morrazo dispone de tres barcos para la pesca de calamar patagónico en Malvinas y los socios extranjeros de Wofco, Giansandro Perotti y Kunming Yan, buques y plantas en Sudamérica y Asia, respectivamente.

Arranca la planta de Paraguay...

A nivel de inversiones, en el bienio 2021-2022 se están concentrado fundamentalmente en su proyecto de Paraguay, concretamente en la ciudad de Hohenau, donde **pondrá en marcha unas instalaciones con capacidad para procesar unas 10.000 t anuales. El core business de estas instalaciones estará en el gambón argentino, pero también**

trabajaré con especies de la zona de posible expansión, como pueden ser los filetes de tilapia, y con destino a Estados Unidos, Mercosur y España. En estos momentos acaba de iniciar la obra civil, con la previsión de tener **operativas las instalaciones en marzo del próximo año.** El proyecto absorberá unos **12 M\$** y, pese a que se ha hablado de otros socios, la planta pertenecerá y será explotada únicamente por Wofco. El grupo Conarpesa será proveedor de la pesquera gallega para este centro fabril y dará apoyo logístico.

...a la espera de implantarse en Europa

Mientras, **el grupo continúa barajando su implantación productiva en Europa, preferiblemente en Galicia, algo que considera necesario,** ya que actualmente está procesando en plantas de terceros y **"los volúmenes son tan grandes que creemos que es algo importante, sin prisas pero sin pausa"**. Wofco maneja tanto la **posibilidad de una compra** (lo intentó ya en Cambre, con las instalaciones de Isidro que finalmente se adjudicó Profand), **como de acometer la construcción de unas nuevas instalaciones.** "Intentaremos tener algo claro durante este año o principios del que viene". De momento, la compañía controla un 66% en la empresa San Marco Pesca, con planta de elaboración en Teis (Pontevedra), pero centrada en pescado refrigerado y suministro a las secciones de pescadería asistida de las diferentes cadenas de distribución.

En este sentido, con esta filial, **es muy posible que Wofco entre en el segmento de pescadería moderna refrigerada en bandejas, para lo que está ya haciendo pruebas** en las instalaciones. **"Esta es la tendencia", afirman desde la dirección, aunque es cauta todavía sobre el futuro de este nicho de mercado.** San Marco Pesca inició actividad a mediados de 2018. En su primer ejercicio completo, el de 2019, registró unas ventas de 13,5 M€, que se incrementaron hasta los 15,4 M en 2020. El pasado año, la subida fue del 27,3%, alcanzando los 19,6 M. **"Pese a que el mercado de refrigerado es muy competitivo, San Marco Pesca pesca ha conseguido en cuatro años y empezando desde cero convertirse en uno de los grandes referentes en España de productos refrigerados para pescadería en los principales retailers",** añaden, evolución que continuará siendo positiva: **"El primer cuatrimestre**

de 2022 ha sido excelente para la compañía, con un crecimiento de alrededor 11%, por lo que creemos que las ventas podrían llegar esta año a los 22 M€".

Volviendo al congelado, a nivel de producto, Wofco ha seguido focalizando sus esfuerzos en **nuevos desarrollos de sus principales especies, el gambón y el calamar patagónico**. En este contexto, en breve lanzará **calamar troceado enharinado y carpaccio, brochetas y gyozas de gambón**.



Para su comercialización, utilizar enseñas propias como 'Wofco', 'Vostoq', 'Saku -60º', 'Wild Pat' y 'Marina de San Marco'. Por canales, un 25% de su negocio se concentra en foodservice, un 22% a través de mayoristas, un 20% en pescadería tradicional, un 18% en suministro a industria y un 15% en retail.

Alimarket

Cuestión de confianza

© Publicaciones Alimarket, S.A. Queda prohibida la reproducción total o parcial de este contenido -incluida la reproducción del mismo en RRSS- sin que haya una autorización explícita por parte de Alimarket.