

COMUNIDAD VALENCIANA

“Para crecer en Navidad hay que generar valor añadido”

TURRÓN/ Andrés Cortijos, director general de Confectionary Holding, dueño de El Lobo y 1880, explica su estrategia para innovar en un producto tan tradicional.

K. Ferrero. Alicante

La Navidad sigue representando el 65% de la producción y el 70% de las ventas de Confectionary Holding, un grupo empresarial de Xixona que tiene su origen en 1725 y que “en 2017 fabricó entre 3,5 y 4 millones de kilos, y facturó 30 millones”, dice su director general, Andrés Cortijos. El 85% de sus ventas son nacionales y el 15% proceden de Sudamérica, Estados Unidos o Europa.

Este periodo, muy estable en volumen de ventas, es a la vez muy competitivo por la multitud de productos navideños que salen al mercado. “En Navidad hay muchos lanzamientos y si uno tiene éxito canibaliza productos de temporadas anteriores”, explica Cortijos. Pero hay más. El simple hecho de que las comidas o cenas navideñas pasen a celebrarse en casa de los hijos puede implicar un cambio en la compra, y aquí a Confectionary Holding le interesa que los anfitriones sigan siendo los padres, confirma sonriendo.

A partir de los datos de consumo medio, de 500 gramos por familia y campaña, “la estrategia es generar valor añadido”, afirma el directivo, “y hacer crecer las categorías de Navidad con estos productos e innovación”. Este es precisamente uno de los objetivos que se ha marcado la compañía, propietaria de marcas como El Lobo o 1880, para seguir siendo un referente en ese periodo. “Se innova en formatos, en ofrecer mayor diversidad de productos con un menor volumen de compras, y en entender al consumidor y en su forma de consumir el producto”, asegura. El otro gran objetivo es “dejar de ser un grupo únicamente navideño para ser fabricante global de alimentación dulce, con base de fruto seco”, entrando en “otras categorías de productos como cremas para repostería y cocina”, apunta Cortijos.

La estructura

Confectionary Holding es la matriz del grupo, de la que dependen Moroccan Almonds International, dedicada desde 2006 al cultivo de almendra;



Andrés Cortijos, director general de Confectionary Holding.

UN CATÁLOGO MUY DULCE

En porcentaje.

Turrónes	40
Dulce Navideños (polvorones, hojaldres, roscos)	30
Chocolates (Tabletas de turrón, bombones, trufas y grageados de frutos secos)	20
Mazapanes	5
Otros (almendra, porciones frutos secos, cremas)	5

Fuente: Confectionary Holding

Expansión

Para todos los gustos

El turrón representa un 40% de los aproximadamente 4 millones de kilos anuales que produce Confectionary Holding marca premium 1880, de gama intermedia El Lobo, y Doña Jimena, muy asentada en los internacionales y que está introduciendo en el nacional. Los dulces navideños como polvorones, hojaldres, roscos o almendras rellenas son otro 30% de la producción, mientras que las tabletas de chocolate, bombones, trufas y grageados de frutos secos representan un 20%. Cierran la gama los mazapanes con un 5% de producción, que vende con las enseñanzas 1880 e Imperial Toledana, y productos incipientes y de menor volumen como las cremas, que vende con la marca Spreed Creams, frutos secos o almendra tostada o frita con sal.

Almendra y Miel, que es la evolución de la firma de origen; Chocolate y Trufa, que integra los activos de Doña Jimena; Salvia de Inversiones, de activos financieros; Intracity, de activos inmobiliarios; y Museo del Turrón, gestor del museo y de tres tiendas propias, en el propio museo, Xixona y Alicante.

Precisamente la compra e integración de Doña Jimena en 2011, le ha permitido acceder a otras categorías alimentarias y nuevos productos

más desestacionalizados, y con nuevos mercados. “Hemos generado unas capacidades de gestión de ingredientes, de distintas cadenas suministro, e industrial, que nos ofrecen grandes oportunidades de entrada en otras categorías alimentarias para ofrecer productos valorados por el consumidor y que no son tan fácilmente desarrollables por otros operadores”, explica Cortijos. En los últimos años “las tres palancas de nuevos productos van asocia-

El grupo, con sede en Xixona, facturó 30 millones en 2017, un 15% en mercados internacionales

das a la salud, por ejemplo con un turrón que recupera una receta del siglo XV; nuevas funcionalidades, como las cremas de turrón, chocolate o dulce de leche para consumidores, industria y cocina; y las nuevas formas de consumo del producto para optimizar la cesta de la compra o satisfacer nuevos hábitos, como las bandejas y surtidos de pequeño formato de turrón 1880”, añade.

Industria 4.0

Pero además Confectionary Holding acomete desde hace tres años su industrialización 4.0 para ser más competitivo en sus procesos y acceder a proveedores exigentes que piden un alto grado de digitalización. “Hemos sido pioneros en crear una fábrica o fábricas interconectadas pese a la complejidad e incertidumbre del entorno en el que operamos, con diversidad de productos, mercados y canales”, dice Cortijos. A partir de su volumen de datos desarrolla procesos internos “que nos ayuden a gestionar y conseguir objetivos de negocio marcados en diversidad de líneas de forma ágil y competitiva” ya sea en “coste, tiempo de respuesta, objetivar acciones de negocio, priorizar escenario actual y futuro, o medir retornos de inversiones”, añade.



A VUELTAS CON LA LEY

Francisco Fuentes

La vigencia de las plusvalías

La sentencia del Tribunal Supremo del pasado 9 de julio declara la vigencia del impuesto de plusvalía municipal (IIVTNU), al tiempo que reconoce la necesidad de que el sujeto pasivo acredite la inexistencia de un incremento real del valor del terreno transmitido.

Este pronunciamiento confirma la sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Zaragoza de hace casi un año, al tiempo que asienta los criterios interpretativos sobre la inconstitucionalidad y nulidad de los artículos 107.1, 107.2 a) y 110.4 del Texto Refundido de la Ley Reguladora de Haciendas Locales (TRLHL) a la luz de la famosa sentencia del Tribunal Constitucional de la que partió todo.

Son dos las cuestiones que se dilucidan en la sentencia del pasado lunes: por un lado, la declaración de inconstitucionalidad parcial de los artículos 107.1 y 107.2 a) del TRLHL y, por otro, la declaración de inconstitucionalidad total del artículo 110.4 del mismo cuerpo legal.

En este sentido, el Supremo establece que los dos primeros son inconstitucionales y nulos, pero únicamente cuando sometan a tributación situaciones inexpressivas de capacidad económica, esto es, cuando no haya un aumento del valor del terreno al momento de la transmisión.

Siendo la vulneración del principio de capacidad económica la ratio decidendi de la famosa sentencia del Constitucional, el Supremo reconoce que el impuesto de plusvalía municipal no es con carácter general inconstitucional, procediendo la liquidación del impuesto cuando efectivamente se detecte un aumento en el valor del terreno que se transmite.

Sin embargo, en lo referente al alcance de la inconstitucionalidad del artículo 110.4 del TRLHL, no cabe la menor duda de que ésta es total y, en consecuencia, el precepto es nulo -ex origine- al impedir a los sujetos pasivos que puedan acreditar la existencia de una situación inexpressiva de capacidad económica.

Consecuencia de dicha nulidad es para el Tribunal Supremo que el sujeto pasivo del impuesto pueda demostrar que el terreno no ha experimentado un aumento de valor y la inexistencia por tanto de plusvalía.

De esta forma el Alto Tribunal determina que corresponde, de acuerdo con las normas generales de prueba previstas en la Ley General Tributaria (LGT), que sea el sujeto pasivo quien demuestre la ausencia de incremento en el valor del terreno.

Así las cosas, el Tribunal Supremo acaba con la línea jurisprudencial que, por considerar radicalmente nulos los artículos 107.1, 107.2 a) y 110.4 del TRLHL, venía anulando sistemáticamente las liquidaciones realizadas en relación con la plusvalía con independencia de que efectivamente se hubieran practicado sobre situaciones inexpressivas de capacidad económica.

Por tanto, se configura un nuevo escenario en el que el obligado tributario podrá -y deberá- demostrar que el terreno no ha experimentado un aumento de valor y no se haya por tanto sujeto al pago de la plusvalía, siendo así que, para el caso de que demuestre la inexistencia de plusvalía, no procederá la liquidación del impuesto, no sucediendo lo mismo en el supuesto contrario, donde resultarían de aplicación los artículos 107.1, 107.2 a) del TRLHL.

Lo cierto es que, pese a superar la divergencia interpretativa existente desde que se dictara la Sentencia 59/2017 del Tribunal Constitucional, el Tribunal Superior de Justicia de la Comunidad Valenciana ya venía aplicando este criterio, por lo que se espera que la trascendencia de la sentencia del Supremo sea menor en la Comunidad Valenciana, donde incluso en algunos ayuntamientos como el de Valencia se anunció la suspensión del cobro de las plusvalías provisionalmente si no se podía acreditar que efectivamente se había producido un incremento de valor en el terreno transmitido, no así en otras comunidades como Madrid, Cataluña o Navarra.

Lo que sí resulta evidente, es que consecuencia de la aceptación de este criterio veremos proliferar las valoraciones/tasaciones de activos a los efectos de demostrar la existencia o no de incremento de valor de los activos.

Abogado de SUE Abogados y Economistas