

Los principales clientes nacionales son conserveros y embotelladores

Goyval exporta el 15% de su producción de vinagre

MÓNICA MORENO
Madrigueras (Albacete)

Goyval Vinagre, ubicada en la localidad albacetenense de Madrigueras, exporta el 15% de su producción de vinagre a granel, llegando a países como Inglaterra, Alemania y Australia, "aunque tenemos clientes en todos los Países de la Unión Europea", añade el director técnico de Goyval Vinagres, Jesús Gómez.

En cuanto a la producción de vinagre embotellado, de momento la cuota es el 15% del total producido, y de momento están entablado contactos para aumentar la cuota exportadora.

Para los responsables de Goyval la exportación es muy importante, por lo que acudir a las Ferias de Alimentación, donde tomar contactos y promocionar sus productos es fundamental para el desarrollo de la empresa. Han participado en la feria Alimentaria de Barcelona y en la feria de productos ecológicos de Londres. La muestra más próxima en la que están interesados es la Feria de Alimentación de Anuga, en París, que se celebrará el próximo otoño.

La empresa produce vinagre de vino, de crianza y vinagre ecológico de alcohol de melazas. En el ejercicio del 99

Tiene en proyecto construir nuevas instalaciones y la compra de un nuevo depósito de acero inoxidable



Goyval embotella el 15% de su producción total de vinagre.

consiguieron aumentar sus ventas en un 30%. Los principales clientes de Goyval Vinagre son industrias de conservas y embotelladores de España.

La marcas con la que comercializan el vinagre son Yuca's y Goyval, siendo la primera denominación la línea de calidad. "Esto se refiere a que es un vinagre de crianza y joven, en la cava se están añejando continuamente los vinagres y

el aroma se potencia más", explica el director técnico, Jesús Gómez.

Entre los proyectos de futuro de la firma está la construcción de nuevas instalaciones, pasando de los 400 metros cuadrados que tienen actual-

mente a los 1.000 metros cuadrados. Además comprarán para aumentar la capacidad de producción un nuevo acetator, que

con este sería el tercero. En total estas inversiones conllevarían un montante económico de 100 millones de pesetas.

Goyval Vinagres, cuenta con dos acetator que tienen capacidad para elaborar 3.500 y 6.500 litros de vinagre al día. "Son dos máquinas que trabajan los 365 días del año ya que no pueden parar, están en un proceso continuo", explica Gómez.

La firma que se constituyó en 1996 espera incrementar su cifra de facturación en el próximo ejercicio en torno a un 20 ó 25% con respecto al año 99.

Mahou confía en la compra de San Miguel

Espera que el Tribunal de Defensa de la Competencia la apruebe

REDACCIÓN
Madrid

La cervecera Mahou, que posee una factoría en la localidad guadalajareña de Alovera, afirmó el pasado 21 de agosto que no cree que el Tribunal de Defensa de la Competencia (TDC), que en la actualidad estudia la adquisición por parte de Mahou del 30% de San Miguel, ponga objeciones a la operación y que la aprobará "sin problemas", dado que se trata de una operación de compra y no de fusión, como fue el caso de Heineken-Cruzcampo.

Fuentes de Mahou informaron que la operación de compra no será problemática desde el punto de vista de la competencia ya que en su caso, no se trata de una fusión, sino que el resultante de esta adquisición serán "dos compañías jurídicamente independientes". Asimismo, Mahou consideró "lógico" que el TDC está elaborando un informe sobre la compra a instancias del Servicio de Defensa de la Competencia, dependiendo del

Ministerio de Economía, por si se pudiera dar "cierta posición de dominio". Estas mismas fuentes explicaron que tanto Mahou como San Miguel son dos empresas complementarias en el mercado, ya que su cuota se encuentra repartida en diferentes áreas de influencia, es decir, allí donde una Mahou es líder de ventas, San Miguel conserva una posición discreta y viceversa.

Afirman que Mahou y San Miguel son dos empresas complementarias en el mercado

Por otra parte, Mahou afirmó que tras la adquisición de San Miguel, su cuota de mercado en todo el territorio nacional rondará el 29%, mientras que la cuota de Heineken, tras su fusión con Cruzcampo supera el 35%; asimismo, la cuota de producción de Heineken-Cruzcampo es del 40% y la de Mahou junto a San Miguel asciende al 32%. Mahou, que ya poseía el 30% de San Miguel, declaró que la adquisición del 70% restante, hasta ahora en manos del grupo francés Danone, es una reacción frente a la concentración del mercado tras la fusión Heineken-Cruzcampo para aumentar su competitividad.

Ángel Colado S.L. apuesta por la D.O. Méntrida y embotella 8.000 l.

A.S.
Toledo

Ángel Colado S.L. es una de las empresas vitivinícolas de la región que ha apostado por la Denominación de Origen Méntrida, sacando al mercado el presente año unas 8.000 botellas bajo esta Denominación.

Para esta empresa, situada en Montearagón, el paso definitivo para apostar por

esta denominación fue "por supuesto la calidad y cercanía que existe entre nuestra empresa y las viñas amparadas bajo esta denominación y el descenso que está sufriendo el consumo de vino sin calificaciones", señalaba el gerente Ángel Colado.

De hecho, la facturación de ventas de Ángel Colado S.L. situada en 300.000 litros

anuales a granel, ha descendido sensiblemente debido a esa reducción en el consumo.

Por este motivo el gerente de la empresa ha decidido apostar por los vinos de calidad bajo la D.O. Méntrida.

Sus mercados naturales se encuentran en Cáceres, Madrid, Ávila y Toledo, principalmente.

La empresa planea exportar a otros países como Estados Unidos o Inglaterra, aunque "es difícil hacernos un hueco entre los Ribera del Duero y Rioja", afirmaba Ángel Colado.

El volumen que prevé embotellar bajo la D.O. Méntrida la presente campaña representará el 20% de sus ventas.



La empresa embotellará el 20% de su producción bajo la D.O.