

El pasado año la firma ciudadrealeña facturó 1.000 millones de pesetas

Quesos Aldonza producirá 560.000 quesos en el 2001

ÁNGELES S. INFANTES
Ciudad Real

La empresa Quesos Aldonza y Don Ismael tiene muchos retos de futuro. Quiere seguir creciendo en producción, calidad y también en facturación, ya que sus quesos reúnen los requisitos fundamentales para convertirse en líderes del mercado.

Esta empresa tiene una gran capacidad de producción, tiene una gran calidad en el producto final y homologación por las normas de calidad por la Comunidad Europea, por lo que los quesos son demandados en buena parte de Europa. Esta firma, que nació hace 35 años en Piedrabuena, ha ido creciendo gracias a la importante inversión que han realizado en la empresa y el mantenimiento de la calidad de los productos.

Que-
ses Aldonza y Don Ismael alcanzó en el año 1999, los 1.000 millones de pesetas de facturación con la venta de sus productos: los quesos Don Ismael Tierno, Semi-

“ ”
Aldonza y Don Ismael prevé aumentar en 500 millones de pesetas su facturación

curado, de Cabra, en Aceite, Oredado, de Oveja Curado, Aldonza Curado, Tronchón Aldonza y el queso de Barra. En total consiguieron vender 400.000 piezas de queso, con una capacidad de producción diaria de 200.000 litros de leche al día.

La empresa posee un certificado de homologación de calidad con la Unión Europea



Los quesos de la empresa guardan desde hace años las normas de calidad de la UE.

curado, de Cabra, en Aceite, Oredado, de Oveja Curado, Aldonza Curado, Tronchón Aldonza y el queso de Barra. En total consiguieron vender 400.000 piezas de queso, con una capacidad de producción diaria de 200.000 litros de leche al día.

“ ”
Pero ya se han marcado sus objetivos de cara al próximo año 2001, donde

esperan conseguir una producción de 560 piezas de queso, los que supondría 160.000 piezas más que en el año 1999, con un crecimiento cercano al 40%. Con este incremento de producción prevé conseguir un crecimiento de 500 millones de pesetas en su facturación, hasta alcanzar los 1.500 millones de pesetas en el 2001. La empresa da empleo en la actualidad a 30 personas, y es esta plantilla la que realiza directamente la recogida selectiva de la leche. Los quesos Aldonza y Don Ismael se venden en prácticamente toda Europa, pero sobre todo en Francia, donde tienen un mercado bastante amplio.

“ ”
El incremento de la producción será el presente año de 160.000 piezas más que durante 1999

esperan conseguir una producción de 560 piezas de queso, los que supondría 160.000 piezas más que en el año 1999, con un crecimiento cercano al 40%. Con este incremento de producción prevé conseguir un crecimiento de 500 millones de pesetas en su facturación, hasta alcanzar los 1.500 millones de pesetas en el 2001. La empresa da empleo en la actualidad a 30 personas, y es esta plantilla la que realiza directamente la recogida selectiva de la leche. Los quesos Aldonza y Don Ismael se venden en prácticamente toda Europa, pero sobre todo en Francia, donde tienen un mercado bastante amplio.

millones de pesetas en el 2001. La empresa da empleo en la actualidad a 30 personas, y es esta plantilla la que realiza directamente la recogida selectiva de la leche. Los quesos Aldonza y Don Ismael se venden en prácticamente toda Europa, pero sobre todo en Francia, donde tienen un mercado bastante amplio.

Casa Eladio saca platos preparados

C.A.
Cuenca

La Comisión de Gobierno del Ayuntamiento de Cuenca ha concedido a la empresa "Casa Eladio S.L." la licencia municipal de instalación, apertura y funcionamiento de una industria dedicada a la elaboración de platos preparados y productos derivados de la caza, que se ubicará en una parcela

del Polígono Industrial de La Cerrajería.

La empresa "Casa Eladio" S.L. es conocida en Cuenca porque regenta desde hace varios años un restaurante en la ciudad, aunque también se ha dedicado a la elaboración de platos precocinados de la cocina tradicional de cuenca, en especial el conocido plato del mortero.

Solís Avilés amplía su gama

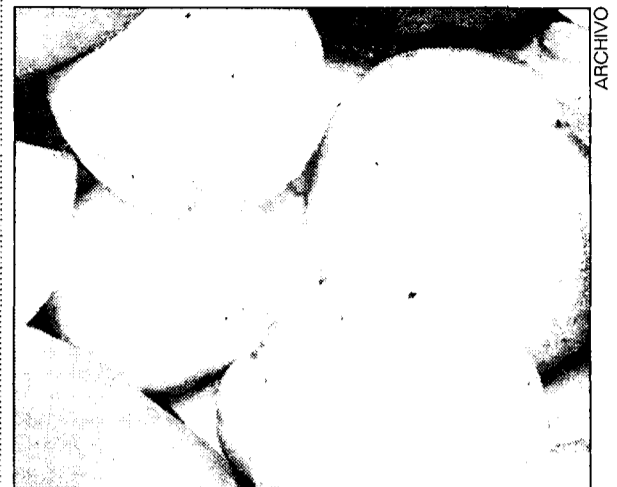
REDACCIÓN
Toledo/Ciudad Real

El recién creado Grupo Solís Avilés, resultante de la unión de Virgilio Solís Bodegas y Avilés, diversificará su cartera de productos hacia las bebidas refrescantes y las denominadas "bio".

El Grupo Solís Avilés, tras la alianza, se convierte en la mayor empresa del sector en cuanto a capacidad de producción de litros

diarios, y está desarrollando nuevos productos, con el zumo como principal ingrediente, en un mercado como el de las bebidas refrescantes.

La constitución de de esta nueva compañía vitivinícola, participada al 50% por ambas empresas tendrá una facturación, aproximada, de 10.000 millones de pesetas al término del presente ejercicio.



La Cooperativa agrupa a 35 familias del cultivo del champiñón.

Mercajúcar vende 1,5 millones de champiñón

La cooperativa de reciente creación factura más de 450 millones de pesetas

DAVID GARCÍA
Albacete

Mercajúcar, una cooperativa dedicada a la comercialización del champiñón, situada en el municipio albaceteño de Villalgordo del Júcar, ha recibido el apoyo institucional de la Junta de Comunidades al recibir una subvención de 22,5 millones de pesetas para ayuda a la

constitución jurídica de la cooperativa y para la puesta en marcha de las instalaciones de manipulación del producto.

Según ha explicado el presidente de la cooperativa, Francisco Martínez Mota, la cooperativa nació el año pasado tras agruparse en ella un total de 35 familias que desde hace más de 20 años vivían del cultivo del champiñón.

La cooperativa, además de sus cultivos, tiene una planta propia para la fabricación del compost de champiñón y unas instalaciones para la transformación del mismo y su posterior comercialización.

El champiñón, que exportan a todas las comunidades autónomas de España, se presenta al mercado en sus diferentes modalidades, dando preferencia al envasado en plato, lamina, bandeja o conserva.

La transformación se re-

aliza en unas naves de su propiedad, de 100 metros cuadrados y 400 de solar, ubicadas en las afueras de Villalgordo, a 15 kilómetros del municipio de La Roda.

Sus principales puntos de venta son Barcelona, Salamanca, Almería, Valencia, Alicante y Madrid, y para un futuro no muy lejano, sus objetivos se centran en el mercado exterior.

Francisco Martínez es optimista en este sentido pero opina que "es mejor ir despacio y andar sobre seguro en un terreno, donde la competitividad del mercado la marcan otras empresas o cooperativas de la provincia de la región".

Mercajúcar, que se creó como cooperativa el 1 de diciembre de 1999, comercializa alrededor de un millón y medio de kilos de champiñón, dependiendo de la temporada y factura algo más de 450 millones de pesetas anuales. Una cifra, que según su presidente, puede superarse con la aplicación de nuevas ideas y nuevas tecnologías.

El consejero de Agricultura, que visitó esta semana las instalaciones alabó el trabajo de estas personas, en su mayoría jóvenes y les prestó el apoyo de la administración regional.