

# Bodegas Elozegi se consolida como primera embotelladora de vino vasca

La firma de Olaberria logra un contrato para suministrar a Leclerc 6,7 millones de litros al año

Envasará caldos de La Mancha para ser distribuidos en 1.200 establecimientos de la multinacional francesa

:: FERNANDO SEGURA

**SAN SEBASTIÁN.** La empresa guipuzcoana Bodegas Elozegi ha firmado un contrato con Leclerc para suministrar a la multinacional francesa 6.700.000 litros de vino al año, la mayor parte procedente de La Mancha. Este acuerdo supondrá para la firma de Olaberria reforzar su posición como primera empresa vasca en volumen de vino vendido y la tercera en facturación. En concreto, de los 42 millones de litros que comercializaron en 2014 las compañías asentadas en Euskadi, 16 millones salieron de Bodegas Elozegi.

El contrato supone que la firma del Goierri envasará vino etiquetado con las marcas propias de la multinacional francesa, incrementando sus ingresos anuales en 4 millones de euros. Los envases de plástico, tetrabrik y botellas salidas de las plantas ubicadas en Olaberria y Toledo se distribuirán mediante camiones en los 640 puntos de venta de Leclerc en Francia (hipermercados, supermercados y Express), así como en 557 establecimientos Drive.

La mayor parte de este vino procede de cooperativas y propietarios privados de viñedos de La Mancha. La bodega compra anualmente 18 millones de litros, de los que 16 millones tienen la citada procedencia. Los 2 millones restantes se adquieren en La Rioja y Navarra.

**Desde 1998**

Mikel Elozegi, hijo del fundador de la empresa y actual director de la misma, explica que la relación con Leclerc se remonta a 1998. Añade que el contrato para suministrar 6,7 millones de litros al grupo francés muestra la consolidación en un mercado donde radican distribuidoras muy potentes. El contrato, señala,



Elozegi, en la planta de Olaberria, con uno de los envases de plástico listo para enviar a Leclerc. :: LUSA

se ha logrado gracias a la experiencia acumulada en el negocio (arrancó en 1883 vendiendo vino de garrafón), a unas compras realizadas con acierto y a unos costes laborales más reducidos que los existentes en Francia. El director de la compañía no cree que el acuerdo firmado provoque una guerra comercial con las firmas galas. «Nosotros ocupamos un pequeño nicho de mercado. Si realmente les molestáramos, nos echarían. Ocurre lo mismo con gigantes españoles como García Carrión o Solis».

De momento, la bodega guipuzcoana confía en ir renovando año a

año el convenio con Leclerc sin levantar suspicacias entre sus competidores. «Lo normal es que dentro de un año, cuando se complete el suministro acordado, se vuelva a firmar un nuevo contrato. Los trámites administrativos franceses son complicados y lo habitual es seguir con el mismo proveedor, evitando así la apertura de una nueva licitación».

Bodegas Elozegi es una firma netamente exportadora. El 90% de los 18 millones de litros envasados este año se ha vendido fuera de España. Leclerc no es el único cliente en Francia, país que supone el 70% del

mercado de Elozegi. Trabaja también con Intermarché, Auchan y el grupo Casino. Con este último aspira a firmar un acuerdo para etiquetar cinco referencias, que le reportarán un millón de euros anuales. Las botellas salidas de Olaberria y Toledo también tienen como destino Estados Unidos, China, Eslovenia, Argelia, Tailandia, Costa de Marfil y Uruguay. La facturación ha ascendido en 2015 a 20 millones de euros.

**Nuevos mercados**

Bodegas Elozegi quiere consolidar con Leclerc una línea de producción iniciada hace dos años. Se trata de

**CIFRAS**

**42**

millones de litros de vino envasa Euskadi anualmente. De ellos, 16 salen de las plantas de Elozegi situadas en Olaberria y Toledo.

**20**

millones de euros factura la bodega guipuzcoana. El acuerdo con Leclerc supondrá otros 4 millones.

**18**

millones de litros de vino compra Elozegi cada año, de los que 16 provienen de La Mancha.

vinos aromatizados con pomelo, frambuesa, melocotón y otras frutas, un tipo de bebida con gran aceptación entre los consumidores jóvenes franceses. «Iniciamos esta experiencia hace dos años -explica Mikel Elozegi-, con unas ventas de unas 200.000 botellas. Este ejercicio superaremos el millón». El grupo francés va a licitar un nuevo contrato para este producto y la bodega guipuzcoana espera ganarlo.

Otra línea de negocio que puede abrir mercados a la firma guipuzcoana es una bebida aromatizada con base en el vermú, dirigida también a un consumidor joven. «El vermú tiene una graduación de 15 grados y la bebida que vamos a sacar al mercado solo 8», explica Mikel Elozegi, quien confía en comercializarla a comienzos de 2016.

No obstante, tampoco teme al fracaso. «Una de nuestras ventajas frente a la competencia es la capacidad de adaptarnos a tiradas cortas. Podemos limitarnos a producir 50.000 botellas de prueba, porque además disponemos del canal para distribuir. Si no funciona, no pasa nada. Nos pasó con el vino en lata. No funcionó. Quizá no ha llegado su momento».

La ampliación del negocio conllevará un incremento de personal -la plantilla actual es de cincuenta operarios- aunque de forma prudente. «Tenemos que ir partido a partido. No necesitamos incrementar el personal de producción, pero sí en envasado y administración». Por lo que se refiere a las instalaciones, la firma se ha quedado pequeña en capacidad de almacenaje, una limitación que de momento se resuelve mediante empresas de logística, pero que acabará precisando de una reorganización del pabellón de Olaberria.

## La venta de sangría en EE UU, un nuevo mercado con gran potencial

:: F. S.

**SAN SEBASTIÁN.** Los norteamericanos se están aficionando a gran velocidad a la sangría, un nicho de mercado que promete pingües beneficios a los productores que sepan captar a estos clientes. Bodegas Elozegi ha estado atenta a la oportunidad que se ha abierto con

la decisión de la UE de hacer cumplir la normativa de etiquetado de este producto. La legislación establece que el término 'sangría' solo puede ser utilizado cuando ha sido elaborada en España y Portugal. Si se ha producido en otro país, debe llevar incorporada la aclaración de 'bebida aromatizada a base de vino'.

Mikel Elozegi señala que una cosa es que la UE obligue a respetar la legislación. No obstante, añade que la nueva postura de la UE «ha provocado que desde abril estemos enviando sangría a EE UU, tras firmar un acuerdo con el grupo Joly, para suministrarles sangría de alta cali-

dad, con 12 grados y más azúcar de lo normal. Este producto requiere un vino muy consistente, con más color, cuerpo y graduación, porque quieren beberla como trago largo, con hielo picado. Por tanto, tiene que tardar en aguararse. Se está vendiendo muy bien».

El negocio marcha viento en popa. Un segundo grupo del mismo país, Trincher Family (comercializa 20 millones de cajas de vino), también se ha interesado por la sangría de la bodega guipuzcoana. El primer pedido de 45.000 botellas saldrá en enero.