

Lunes 04.01.16  
EL CORREO

ECONOMÍA | 37

## Bodegas Elosegi se consolida como primera embotelladora de vino vasca

La firma guipuzcoana suministrará a la francesa Leclerc 6,7 millones de litros al año de caldos de la Mancha

:: FERNANDO SEGURA

**SAN SEBASTIÁN.** La empresa vasca Bodegas Elosegi 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 ubicada en la localidad guipuzcoana 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 Elosegi.

El contrato supone que 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 Elosegi, 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, se ha logrado gracias a la experiencia acumulada en el negocio (arrancó en 1883 vendiendo vino de garrafón), a unas compras realizadas



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

con acierto y a unos costes 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 Elosegi 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 Elosegi. 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 ascendió en 2015 a 20 millones de euros.

**Nuevos mercados**

Bodegas Elosegi quiere consolidar con Leclerc una línea de producción iniciada hace dos años. Se trata de 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 Elosegi-, 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 vermouth, dirigida también a un consumidor joven. «El vermouth tiene una graduación de 15 grados y la bebida que vamos a sacar al mercado solo 8», explica Mikel Elosegi, 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

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

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 Elosegi 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 Elosegi señala que una cosa es que la UE obligue a respetar el etiquetado y otra que se cumpla 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 Joya, para suministrarles sangría de alta calidad, 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 aguar-se. Se está vendiendo muy bien».

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.

 <p>CLÍNICA INDAUTXU RPS 155/12</p> <p>MEDICINA PRIVADA AL ALCANCE DE TODOS</p>	<p>TODAS LAS ESPECIALIDADES MÉDICAS</p> <p>URGENCIAS 24 HORAS</p> <p>LABORATORIO ANÁLISIS CLÍNICOS Sin cita previa, lunes a sábados, 8:00 a 20:00</p> <p>C/Gordoniz,9 Bilbao Tel: 94 444 50 12 www.clinicaindautxu.com</p>
--	--

press reader Printed and distributed by PressReader  
PressReader.com s. r. l. 1 888 278 4404  
COPYRIGHT AND PROTECTED BY APPLICABLE LAW