

## EMPRESAS

# Un albariño, tras las Américas

Martín Códax firma un acuerdo con E&J Gallo para triplicar sus ventas

MANUEL V. SOLA

**El gigante mundial del vino, la estadounidense E&J Gallo, ha firmado un acuerdo con la gallega Bodegas Martín Códax para distribuir en exclusiva sus caldos en EE UU. El contrato permitirá a la compañía gallega triplicar sus ventas de vino albariño (denominación de origen Rías Baixas) y convertirse en la mayor vendedora de vino español en el mercado estadounidense.**

Gallo comercializará el albariño Martín Códax, así como el rioja Martín Códax Ergo, ambos propiedad de la bodega gallega. Martín Códax duplicará sus ventas de albariño, y con el potente mercado estadounidense prevé alcanzar un volumen de producción de casi ocho millones de botellas de blanco de la denominación de origen Rías Baixas y una cantidad similar de la denominación de origen Rioja, tras el acuerdo al que ha llegado con las Bodegas Patrocinio, con viñedos en la Rioja Alta.

Para dar una idea de la repercusión del contrato, baste decir que la producción total de este año de las 182 bodegas de las Rías Baixas fue de 20 millones de botellas. Dicho de otro modo, Gallo y Martín Códax aspiran llevarse a EE UU la mitad de todo el albariño gallego de calidad.

E&J Gallo es una empresa familiar asentada en California que, además de su propia producción, selecciona los mejores vinos de todo el mundo para su venta en el mercado estadounidense. La compañía nació en 1933 con el fin de la Ley Seca y fue fundada por los hermanos de origen italiano Ernest y Julio Gallo. Con 2.000 millones de euros en ventas anuales, Gallo se ha convertido en la mayor multinacional familiar del vino y la número dos mundial, sólo por detrás de Constellation Brands Inc. En los últimos años, Gallo se ha especializado en marcar tendencias entre los consumidores norteamericanos, al poner de moda los mejores vinos de todo el mundo. La empresa firmó acuerdos similares al alcanzado ahora en España con importantes bodegas de Francia, Italia, Alemania, Australia, Suráfrica y Nueva Zelanda.

“Los conocimos hace tres años, cuando el departamento de nuevas operaciones de Gallo inició el proceso de selección de vinos en España. Nuestro país está de moda en EE UU, y quieren aprovechar esa ola para convertirse en el referente de distribución de los vinos españoles”, explica Juan Vázquez Gancedo, director general de Martín Códax.

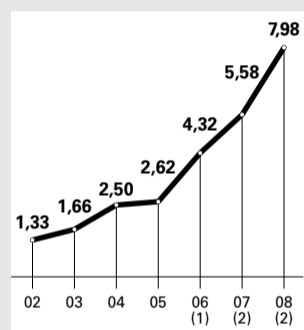
Tras optar por un tinto rioja y



Juan Vázquez Gancedo, director general de Martín Códax. LALO R. VILLAR

## Evolución de la producción de Martín Códax

En millones de botellas



(1) Comienza el redimensionamiento de la bodega al entablar negociaciones con E&J Gallo. (2) Previsión

Fuente: Martín Códax y E&J Gallo EL PAÍS

## E&J Gallo y Bodegas Martín Códax aspiran a exportar al mercado de Estados Unidos la mitad de todo el vino albariño gallego de calidad

un blanco albariño, los ejecutivos de Gallo empezaron a visitar bodegas para escoger la mejor opción. “La realidad es que hace dos años que estamos adaptando nuestra producción a sus exigencias, tanto en certificaciones de calidad como en aumentar nuestra capacidad de embotellado”, señala el responsable de la bodega gallega. En este tiempo, Gallo ha estado formando a sus vendedores y preparando el mercado norteamericano para el lanzamiento de los nuevos productos españoles. Para el lanzamiento, el 1 de mayo, Martín Códax ya ha incrementado en un 83% su producción en el primer trimestre del año.

### Cooperativa de productores

Martín Códax nació en 1985 como una de las muchas pequeñas embotelladoras gallegas de la denominación de origen Rías Baixas —albariño es una variedad de uva, no una denominación de origen— y como una cooperativa de productores. En 20 años, la empresa se ha convertido en la de mayor dimensión de Galicia en el sector de vino, alcanzando en las 440 hectáreas de viñedos en todas las Rías Baixas gallegas, aunque manteniendo su sede en Cambados (Pontevedra), la cuna del vino albariño. La empresa se ha expandido a la zona del rioja y el Bierzo, donde acaba de comprar una bodega que embotella vinos de uva mencia.

“Estamos invirtiendo casi un 30% de nuestra facturación anual en proyectos de investigación y mejora del vino, en expansión y en nuevas salas de embotellado”, subraya Vázquez Gancedo, quien califica de “flechazo” el acuerdo con Gallo. “Nos gustamos. Ellos, con su gigantesco tamaño, han visto que hacemos las cosas como ellos las hacen desde hace 70 años, y a nosotros nos gusta tener un socio que sólo se dedica a hacer y vender buen vino”, relata el director de Martín Códax.

En marzo, cuando el vicepresidente de Gallo estaba cerrando los flecos del contrato, falleció en su casa de Modesto (California) Ernest Gallo, a la edad de 97 años. El fundador de la bodega californiana dejó una herencia de más de 1.300 millones de dólares, según los datos de la revista *Forbes*.

## Nombramientos



**Marc Serruya**  
Vicepresidente de Honda Automóviles

Marc Serruya se incorporó a Honda Automóviles en 1990 y su trayectoria ha estado siempre vinculada al área comercial de la compañía, primero como director de ventas y posteriormente como director general. Es licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Barcelona y máster internacional en Administración de Empresas por ESADE.

**Julián Martínez-Simancas**  
Secretario del Consejo de Iberdrola

El secretario general de Iberdrola pasa a desempeñar el cargo de secretario del consejo de administración. Martínez-Simancas, abogado del Estado en excedencia, se incorporó a la compañía en 2002 y ha desempeñado el cargo de director adjunto al vicepresidente.



**Marta Fernández Ruiz**  
Responsable de ejecución de obras de CYC

El trabajo de la nueva responsable de obras de CYC, Marta Fernández, arquitecto técnico por la Universidad de Navarra, se ha desarrollado en distintos estudios de arquitectura de Nueva York y Madrid, donde ha colaborado en numerosos proyectos para clientes como Caja Madrid o el Grupo Vips.

**Juan M. Ruiz Aizpuru**  
Socio de Cuatrecasas

Juan Manuel Ruiz Aizpuru se ha incorporado como socio de la oficina de Cuatrecasas en Bilbao. Hasta ahora era director de los servicios jurídicos para España y Europa del BBVA, al que se incorporó en 1976 en el departamento central contencioso del Banco Vizcaya. Desde entonces ha desempeñado diversos cargos en el ámbito jurídico de la entidad.



**Joaquín de Hita Alonso**  
Director general del Grupo Euroconsult

El nuevo director general de Euroconsult sustituye en el cargo al fundador de la compañía, Björnulf Bounatian-Benatov, que continúa como consejero delegado. Joaquín de Hita es ingeniero de Caminos por la Universidad Politécnica de Madrid y comenzó su carrera profesional en 1989 en Tecnos.

**Juan Francisco Gris Maroto**  
Director comercial de Detector

Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid, ha realizado másteres en Gestión de Tesorería y en Dirección Bancaria. Ha ejercido su labor profesional en empresas como Plus Ultra, Caja Madrid y Mapfre Mutualidad.

**Raúl García**  
Director General del Grupo i

Se incorporó a la compañía hace 10 años y desde hace tres era director de operaciones. Licenciado en Ciencias Empresariales, anteriormente ejerció como director financiero y responsable de investigación y mercado en varias consultoras.

## Vino de leyenda

Del vino albariño se cuentan muchas leyendas. Algunas son ciertas. Hace 10 años, un grupo de 30 bodegas de Rías Baixas acudieron a Chicago con el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) para intentar introducir el vino gallego en Estados Unidos. Celebraron una reunión con varios distribuidores, entre los que se encontraba un directivo de la cadena Wal-Mart. El comprador americano probó una copa de blanco frío y le gustó. Pidió a los españoles dos millones de cajas de botellas para probar su resultado en los supermercados de la cadena. Los bodegueros gallegos se mi-

raron unos a otros asombrados: ientre todos no eran capaces de producir un millón de cajas en toda una cosecha!

El sector de la denominación de origen Rías Baixas ha evolucionado muchísimo en estos diez años. Tras un nuevo programa del ICEX en 2005, el albariño está aumentando sus ventas en Estados Unidos a un ritmo del 35% anual y aquél ya es el mejor mercado exterior para el blanco gallego. En la actualidad, las viñas de Rías Baixas generan 10.000 empleos, producen 20 millones de botellas anuales y facturan más de 250 millones de euros.

El cielo debería estar al alcance de todos

**300€ /MES** en 47 meses - 5'5% TAE  
Entrada: 9.000€ - Cuota final: 8.000€ (Sport Hatch) / 7.000€ (Sport Sedán)

Saab Sport Hatch T150 CV con Bluetooth®

Saab 93 Sport Sedán T150 CV con Bluetooth®

www.saab-spain.com

Promoción válida en Península y Baleares hasta el 31/07/07 (hasta fin de existencias). Válido para Saab Sport Hatch T150CV Linear Sport y Saab 93 Sport Sedán T150CV Linear Sport. PVP Sport Hatch: 28.147,26€ y 93 Sport Sedán: 27.340,25€ (impuestos incluidos). 5,37% TIN, 5,50% TAE y 0% de comisión de apertura. Entrada 0€ y 300€ de cuota final. 8.000€ (51) y 7.000€ (52). Precio total financiado Sport Hatch: 31.100€ y 93 Sport Sedán: 30.100€. Financiación presentada por Finanza Banco de Crédito S.A. R.B.E. nº 1252/07. Gama Saab, consumo mixto desde 5,4 a 11,1 l/100km. Emisiones de CO<sub>2</sub> desde 147 a 266 g/km. Modelo visualizado: Saab Sport Hatch V6 2.8T Aero y Saab 93 Sport Sedán V6 2.8T Aero.