

Comunidad Valenciana

CON UNAS VENTAS DE 11,59 MILLONES EN 2003

Papas Vicente Vidal crece un 25% gracias a los grandes distribuidores

El fabricante de aperitivos, que comercializa sus productos en las principales cadenas como Mercadona o Consum, ha cerrado varios acuerdos para vender su oferta en la red nacional de Carrefour, en Opencor y en las tiendas Repsol.

T.B. Valencia

Los acuerdos con las principales cadenas de distribución han permitido a la compañía valenciana Papas Vicente Vidal alcanzar unas ventas de 11,59 millones de euros en 2003, un 25% más que el año anterior. La firma ha previsto mantener su ritmo de crecimiento durante este ejercicio y facturar 13,89 millones de euros, un 20 por ciento más.

Vidal cuenta con las cadenas Mercadona, Consum o El Corte Inglés, entre sus principales clientes. La firma, que ya comercializaba sus aperitivos en Carrefour a nivel autonómico, ha ampliado su acuerdo con el grupo para distribuir sus patatas fritas en toda la red nacional. Vidal también ha negociado con Repsol el suministro de sus tiendas Repshop y con El Corte Inglés para Opencor. Además de estos acuerdos, la firma comercializa sus aperitivos en el ámbito de la hostelería y cuenta con una línea de producto especial con tamaños adaptados.

Nuevos productos

Papas Vicente Vidal espera que el impulso de las ventas también venga avalado por los nuevos productos que ha lanzado para diversificar el



Vicente y José Vidal, gerentes de Papas Vicente Vidal. J.C. González

negocio. La firma ha ampliado su oferta con la finalidad de que los distribuidores puedan proveerse de varios aperitivos sin recurrir a distintos fabricantes. "Muchos comercios satisfechos con nuestras patatas fritas nos pedían una gama más amplia de producto para simplificar la gestión", explica Vicente Vidal, presidente de la compañía. A las tradicionales patatas se han sumado cinco productos nuevos, las pata-

La firma ha sacado nuevos aperitivos para ampliar su cuota de mercado, situada en el 6,6%

tas artesanas *Tío Pepe* con aceite de oliva y los aperitivos hechos a base de maíz *Espacial Mix*, *Maíz Trix*, *Nachos Tex Mex* y *Gusis*.

La diversificación de pro-

El negocio de las patatas



FUENTE: propia empresa y Nielsen

EXPANSIÓN

ducto permitirá a Papas Vicente Vidal ampliar su cuota de mercado situada en el 6,6%, tan sólo por debajo de la multinacional Matutano.

Otro de los objetivos del

fabricante de aperitivos, además de la diversificación del producto, es la apertura de nuevos mercados en el exterior. La compañía pretende aumentar el peso de las ventas exteriores en el negocio, que aportan el 8% de la facturación. "Estamos trabajando en los mercados exteriores, pero es difícil porque el volumen de nuestro producto encarece mucho el transporte. Además cuesta ganar la confianza de los clientes porque no aceptan una marca extraña en productos de alimentación". Los principales destinos de la firma son Francia, Inglaterra, Bélgica o Portugal, pero también cuentan con distribuidores en Santo Domingo y en Cuba.

Más de 70 años de negocio familiar

El trabajo de la familia Vidal ha permitido convertir el pequeño establecimiento de chorros de su fundador, Vicente Vidal Rey, en la primera empresa del sector de las patatas fritas con capital 100% español. La labor iniciada por Vidal en 1931 fue continuada por sus hijos Vicente y José que transformaron el negocio de Benifayó (Valencia) en una empresa especializada en patatas fritas artesanales. Actualmente la compañía cuenta con unas instalaciones de 8.000 metros cuadrados de superficie, que supusieron una inversión de 7,2 millones de euros en 2001. La factoría tiene una capacidad de producción de 13 millones de kilos al año y emplea a 90 personas. La firma cuenta con las certificaciones ISO 9001 y 14001 de calidad y medio ambiente, respectivamente.

CUENTA CON 29 PUNTOS DE VENTA, TRAS INAUGURAR SIETE

Primer Grupo prevé ampliar su red con doce nuevas franquicias

EXPANSIÓN, Valencia

La división de franquicias inmobiliarias de Primer Grupo ha ampliado su red en la autonomía, con siete nuevos acuerdos desde octubre, cuando se celebró el Salón Internacional de la Franquicia. La cadena prevé ahora la apertura de otras doce franquicias este año, lo que situaría su red en 41 centros.

Valencia es, con diferencia, la provincia en la que la cadena tiene una mayor implantación, con 25 franquicias de las 29 que actualmente componen su red. Esta provincia ha absorbido ade-

más seis de las siete nuevas aperturas acordadas desde finales del año pasado. La inversión en una franquicia de Primer Grupo asciende a 17.015 euros. Además, el franquiciado se compromete a pagar un canon de entrada de nueve mil euros y un royalty mensual de 751,27 euros.

Cuota de mercado

El desarrollo de la cadena en Valencia le ha permitido tener una cuota de mercado del 15,28%, una cifra que le otorga el liderazgo, según explica Primer Grupo.

La red de franquicias de Primer Grupo se creó en 2001, aunque el grupo entró en el sector trece años antes, en 1988. Además del área inmobiliaria, la compañía cuenta con divisiones específicas para la promoción y el asesoramiento jurídico. La división inmobiliaria y promotora obtuvo una facturación de 27 millones de euros el año pasado, después de registrar un crecimiento del 16 por ciento. Para este año, la previsión de la firma es crecer un 36 por ciento con el desarrollo de 2.100 viviendas para las que ya tiene suelo.

CONCESIÓN PARA EXPLOTAR DOS NAVES

Tanaval se instala en el Puerto de Valencia para reparar barcos

EXPANSIÓN, Valencia

El consejo de administración de la Autoridad Portuaria de Valencia aprobará mañana otorgar una concesión administrativa a Talleres Navales Valencia (Tanaval) en la ampliación sur del recinto. Este trámite permitirá a la compañía instalar dos naves industriales para "la reparación de buques, el mantenimiento de instalaciones marítimas y portuarias y la construcción de naves menores".

La empresa, fundada en 1979, tiene su taller en el paseo de Las Moreras, cerca

La armadora MSC recibirá mañana el visto bueno para invertir 120 millones en una terminal

del puerto. Tanaval, cuyo accionista mayoritario es Vicente Pavía Vicente, cuenta con una plantilla formada por 38 trabajadores. Esta cifra varía en función de la carga de trabajo, aunque no suele exceder los cincuenta empleados. Su cartera de clientes está formada por unas cincuenta

CON 1,2 MILLONES

Monto desembarca en Italia con una filial comercial

EXPANSIÓN, Valencia

Pinturas Monto ha creado una nueva filial en Italia, denominada Montoitalia, para facilitar la distribución de sus productos en el país vecino. La plataforma logística, situada en la ciudad de Cesenatico por sus buenas comunicaciones, ha supuesto una inversión inicial de 1,2 millones de euros. Este desembolso se ha destinado a la adquisición de los inmuebles y a la dotación de material de las instalaciones. La apertura del centro responde a la necesidad de atender los pedidos de los clientes italianos desde una plataforma en el lugar de destino. Pinturas Monto espera que la nueva sociedad alcance unas ventas de 600.000 euros este año y cuatro millones en 2006.

La firma también cuenta con dos filiales en Francia y Portugal: Monto France y Tintas Monto. En España, inaugurará a finales de año una nueva factoría en su complejo de Marines (Valencia), que ha supuesto una inversión de tres millones.

La compañía, que está cerrando el ejercicio, prevé facturar 37,1 millones en 2003, un 13,1% más que el año anterior.

compañías. Según consta en el registro, Tanaval facturó 3,27 millones de euros en 2002, con un beneficio de 0,08 millones. La empresa participa en el capital de la firma Extintores Valencia.

El consejo del puerto también adjudicará la explotación de una terminal de contenedores en el viejo cauce del río Turia a Mediterranean Shipping Company (MSC). La propuesta de la armadora contempla una inversión de 120 millones. El órgano de gobierno también aprobará sus cuentas de 2003.