

González Byass toma la exclusiva de Ron Botran para España y Portugal

La marca era distribuida por Amer Gourmet

MILAGROS RODERO | 21/12/2018 | [Licores](#)



La firma jerezana [González Byass](#) asumirá la distribución en exclusiva de los rones 'Botran' en España, **tras alcanzar un acuerdo con Industrias Licoreras de Guatemala**. La alianza entre las dos compañías familiares impulsará la presencia de los rones añejos **Botran 8, Botran 12, Botran 18 Solera 1893 y Botran Cobre**. En los últimos cuatro años, estos rones eran comercializados por la catalana [Amer Gourmet](#), actualmente controlada por Destilerías MG, quien está precisamente reorganizando el portfolio de marcas.

Para González Byass esta incorporación viene a cubrir el hueco dejado en la categoría por [los rones nicaragüenses 'Flor de Caña'](#), que pasaron a manos de su competidor [Grupo Osborne](#) a comienzos de año. Si bien, esta última marca mueve un volumen de ventas muy superior al de los rones 'Botrán', con **tan solo 50.000 botellas, según datos de IWSR**, frente a las 370.000 ud de 'Flor de Caña'. En este sentido, cabe destacar que **'Botran' ha cambiado en numerosas ocasiones de distribuidor en nuestro país** en los

últimos años (Iber Licor, Wkyregal, Exclusivas Priego y Amer Gourmet).

Las variedades más premium crecen

Pese a que **el consumo de ron sigue bajando en España, un 3,1% en el último año**, las categorías premium y supér premium sí crecen. Según datos de Febe, las ventas de variedades estándar bajaron un 3,3%, mientras las premium crecieron un 4,2%, las super premium un 20,3% y las denominadas ultra premium un 9,8%. Los rones de Casa Botran poseen tres características que los hacen únicos, señalan desde la compañía:

elaborados con jugo de caña concentrado, añejados en altura y elaborados bajo el sistema de Soleras.

Además de esta marca, González Byass completa su división de bebidas espirituosas con las marcas de anís 'Chinchón de la Alcoholera', los licores de fruta 'Granpecher' y 'Granpomier', 'Nomad Outland Whisky', vodka 'Druide', las ginebras 'The London N°1' y 'Mom' y los Single Malt Whisky 'The Dalmore' y 'Jura', de Whyte & Mackay. Si bien, **el grueso de su negocio es vitivinícola y centrado en los mercados internacionales**. Así, logró en 2017 un crecimiento en ventas del 25% con unos ingresos brutos de **260,5 M€**. Con respecto al ebitda, la compañía ha alcanzado los 22,6 M€, lo que supone un crecimiento del 21%.

Alimarket