

<b>Título:</b>	Con productos peruanos, Algarra competirá con el nicho de jugos		
<b>Fecha:</b>	02/11/2010	<b>Publicación:</b>	LA REPUBLICA
<b>Página:</b>	34	<b>Sección:</b>	EMPRESAS
<b>Valor:</b>	\$ 11.593.970	<b>Dimensión:</b>	44.0 X 17.9 CMS 9 COLUMNAS
		<b>Impacto:</b>	
		<b>Ciudad:</b>	Bogotá

# Con productos peruanos, Algarra compe tirá en el nicho de jugos

BOGOTÁ. El mercado de néctares en Colombia, el cual nueve anualmente \$109.128 millones en ventas, se pone cada vez más jugoso. La llegada a este nicho de la marca peruana Gloria, mediante la empresa colombiana Algarra, promete aumentar aún más el sabor en este competitivo segmento de bebidas.

Néctares Gloria se convierte así en la hojita de entrada de Algarra para participar por primera vez en el rubro de jugos no retornables. Según dijo el gerente de Mercadeo de la compañía, Santiago Zamudio, el nuevo producto se comercializa desde agosto en dos sabores: mango y durazno, gracias a una inversión inicial que asciende a US\$55.000.

"Ya está en el país un primer contenedor de 70.000 litros. Inicialmente importaremos estos sabores, los cuales fueron seleccionados luego de unas investigaciones que indicaron que ambos eran los sabores más aceptados en términos organolépticos y los de mayor participación en ventas", dijo Zamudio.

El vocero puntualizó que no descartan que los productos de la marca Néctares Gloria se fabriquen en la planta que Algarra po-

see en la localidad de Cogua, según la aceptación que tengan este tipo de jugos en el mercado colombiano.

La meta de esta empresa, que se ha caracterizado en el mercado de lácteos y sus derivados, es conquistar 5% del rubro de néctares, cuyo consumo asciende anualmente a un promedio de 23.187 millones de litros y registra ventas por una suma de \$109.128 millones.

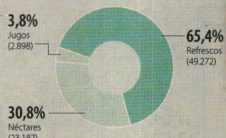
"Creemos que en el primer año de operaciones podemos vender 350.000 litros de ambos sabores. Estamos saliendo al mercado con un producto de calidad, sabor y con el respaldo de la marca Gloria, que es una excelente opción para el consumidor", indicó Zamudio.

Para algunos competidores como Alpina, que desde 2005 participa directamente en este segmento con Frutto, la incursión de Algarra en el mercado de jugos es una buena noticia para el mercado. "Apoyamos la sana competencia. La entrada de nuevos competidores genera beneficios para el consumidor", indicó la empresa.

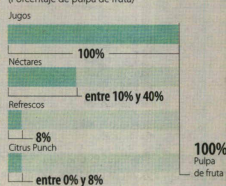
VANESSA PÉREZ DÍAZ  
vperez@larepublica.com.co

## CONSUMO DE JUGOS EN EL PAÍS

Consumo del mercado de jugos no retornables (millones de litros)



Categorías de bebidas no carbonatadas (Porcentaje de pulpa de fruta)



Fuente: Algarra



## Amplian portafolio de avenas con una versión natural

Uno de los sectores comerciales más importantes para Algarra, que en 2004 fue adquirida por el Grupo Gloria a través de la empresa Compañía Regional de Alimentos y Lácteos Colombia, es el de las avenas. Anualmente, Algarra vende aproximadamente 6,6 millones de unidades en este segmento comercial, lo que representa el 6% de las ventas totales de la compañía y garantiza una participación de mercado de 14,7% en el nicho de las avenas. Con el propósito de aumentar esta presencia comercial, Algarra lanzó una avena con sabor natural. Este nuevo producto, que se suma a la avena con canela, será fabricado en la planta que posee la compañía en la localidad de Cogua. Se comercializará sin preservantes y en las siguientes presentaciones: caja de seis unidades, bolsa de 200 mililitros y paquetes de ocho unidades.



SANTIAGO ZAMUDIO  
GERENTE DE MERCADERO DE ALGARRA

"Llegamos a un nicho pensando en el gusto de los consumidores, con un producto que tiene cualidades para satisfacer sus necesidades: nutritivo, distinto, con sabor y bajo en calorías".



JAIIME EDUARDO GÓMEZ  
DIRECTOR ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO DE ALQUERÍA

"Parte del crédito que se recibió de la Corporación Financiera Internacional es para aumentar la capacidad de producción de jugos de Alquería de 19 a 40 millones de litros".



SÍGANOS EN

[www.larepublica.com.co](http://www.larepublica.com.co)

Conozca en detalle la historia y los productos que ofrece la empresa peruana Gloria SA, la cual inició sus operaciones en Arequipa en 1941.

**23.187 MILLONES**

DE LITROS DE NÉCTARES SE CONSUMEN EN COLOMBIA. LO QUE REGISTRA VENTAS ANUALES DE \$109.128 MILLONES.

**350.000 LITROS**

DE NÉCTARES GLORIA, SABOR A MANGO Y DURAZNO, PREVÉ COMERCIALIZAR ALGARRA EN EL PRIMER AÑO DE OPERACIÓN.