

Rones oscuros cubanos recorren el mundo



por Roberto F. Campos

La calidad de los rones ligeros cubanos tiene hoy un reforzamiento sustancial a partir de una factoría que produce en particular los oscuros, dedicados sobre todo a la gama más alta, también llamada Prestigio.

Los ejecutivos de la compañía mixta Havana Club Internacional S.A. (CubaRon y Pernod Ricard de Francia), apuntan ahora con fuerza a esas producciones que dividen, incluso dentro de su gama alta, a los mencionados Prestigio o Línea Icónica, y a los Premium.

Tales elaboraciones tienen centro en la Ronera San José, en la provincia occidental cubana de Mayabeque, que cumplió 10 años de operaciones.

Sus directores evalúan un crecimiento constante en la cantidad, pero sobre todo en la calidad.

Durante una visita a esa industria, este periodista pudo dialogar con la especialista principal en comunicación de la planta, Yaima del Pilar Rodríguez, quien reseñó un panorama sustancial de esa planta, abierta el 9 de enero de 2007.

Dijo que la Ronera tuvo origen en la compañía Havana Club International (50 por ciento de utilidades entre los socios) creada en 1993, y con notables éxitos en cuanto a producción y venta.

Esa firma opera las más importantes destilerías de este país, las de Santa Cruz del Norte, Cárdenas, Centro o Las Villas y Santiago de Cuba.

La firma distribuye en el mundo tanto los rones cubanos con ese nombre como la carpeta de Pernod que incluye famosos vodkas y coñac.

Al cierre del año pasado la compañía vendió en el mundo 4,2 millones de cajas de ron de nueve litros, una parte de blancos, 3 años, añejo blanco y toda la gama de oscuros.

Incluyen los Especial Plus, Ritual, Reserva, 7 Años y la Colección icónica: Selección de Maestros, 15 Años, Unión, las Ediciones Limitadas de Tributo (2016 y 2017) y el Máximo Extra Añejo.

La marca está registrada en más de 140 países, aunque propiamente se comercializa en alrededor de 130. El mercado cubano es el principal con la venta de un millón de cajas por año, aunque fundamentalmente de rones blancos y 3 años.

Una de las filosofías de comercialización de Havana Club, explica la experta, está en que el consumidor beba menos, pero de mayor calidad, de ahí que hacia los mercados del exterior la punta de lanza sean los oscuros.

Además de Cuba, los principales mercados están en Europa (cerca del 60 por ciento), Canadá, México, Chile y algo en Asia.

Países como Francia, España e Italia, y algunos del antiguo bloque socialista, compran bien el ron cubano Havana Club.

Canadá es sumamente exigente en cuanto a las normas de calidad que la firma respeta, avaladas por reglamentos y laboratorios bien clasificados internacionalmente.

Este ron cubano está bien posicionado, pero no se comercializa en Estados Unidos debido a las restricciones de Washington contra La Habana.

Esta marca oscila en posiciones de la 21 a la 23 de los niveles establecidos por la revista (británica) Drink International que califica solo a 100 marcas del planeta.

Además, Havana Club incluye en sus planes los llamados Mercados de Futuro, fundamentalmente para Asia.

Para ello se creó el ron Unión, que marida especialmente con habanos de alta calidad o tabaco cubano del tipo Premium (hecho a mano).

Esa bebida la idearon el maestro ronero Asbel Morales y el sommelier de esta isla Fernando Fernández, de cara al mercado chino, pero de inmediato impactó en Europa (2014).

También aparecieron las ediciones de Tributo 2016 y 2017, que fueron presentadas en el Festival del Habano de esos años, en la capital cubana.

En los más recientes 23 años Havana Club acumuló ventas por mil 878 millones de CUC (un CUC es equivalente a un dólar al cambio oficial), de los que mil 420 millones fueron debido a la exportación.

En cuanto a los datos de 2016, la ejecutiva reiteró la venta de 4,2 millones de cajas de nueve litros, y de esa cifra 1,3 millones fueron para el mercado cubano solamente.

Para ese año anotó ventas netas de 170,7 millones de CUC, y de dicha cifra 118,5 millones a partir de la exportación, cuando 52,2 millones correspondieron a la comercialización en Cuba.

Este ron cubano ya logró 55 medallas en los últimos años, de ellas 32 de oro, en diferentes eventos y espacios internacionales.

Además del Tributo, como novedad reciente, señalan al Pacto Navío, un ron que está en la zona Premium y que lo acercan al vínculo entre la tradición ronera y la producción de vinos.

En Cuba, en Havana Club laboran 550 empleados, incluidos ejecutivos y obreros de su oficina central de La Habana, el Museo del Ron y siete direcciones territoriales en todo el archipiélago.

Tales sucursales abarcan Pinar del Río, Varadero, Holguín, Cienfuegos, Camagüey, Santiago de Cuba y la Ronera de San José.

En particular en la fábrica de San José, trabajan 250 personas: 24 por ciento son mujeres, y el promedio de edad de 40 años.

La fábrica de oscuros como tal, abarcó aéreas que en 2005 se nombraban Valle del Perú, son 20 hectáreas, de las que 17 se dedican a industria y tres al tratamiento de residuales, en un proceso que incluye producción, llenado, vaciado y mezclas, entre otros.

Ahora amplían la planta para dotarla de nuevos almacenes y facilitar la producción.

En cuanto a la factoría como tal, dijo la funcionaria, desde 2007 hasta 2016 la producción mercantil alcanzó 633 millones de CUC, con 12,5 millones de cajas fabricadas, 29,7 millones de litros de aguardiente en destilería.

Los países a donde se envían las producciones de la ronera San José son Cuba (mercado interno), Chile, Italia, España, Canadá, Pernod Ricard Europa, Reino Unido, Alemania, Francia y México.

Una parte del embotellado se realiza en Manzanares, España, principalmente el 3 Años, para distribución a la Unión Europea, pero los rones oscuros, todos, se elaboran en San José.

(PL)

<https://www.radiohc.cu/index.php/especiales/exclusivas/125116-rones-oscuros-cubanos-recorren-el-mundo>



Radio Habana Cuba