

Monva sube un 15% sus ventas por la exportación de aceite envasado y el empuje en la hostelería

Noticias

Monva vende su aceite envasado en 16 mercados internacionales, entre los que destacan Francia, Brasil y China.

La **empresa familiar [Montabes Vañó \(Monva\)](#) [1]**, enclavada en Mancha Real (Jaén) y amparada en la **Denominación de Origen (DO) Sierra Mágina**, aumentó sus ventas en 2012 en torno a un 15 %, respecto al ejercicio anterior, hasta 2,5 millones de euros, según las primeras estimaciones de la aceitera.

El director comercial de la firma, Luis Montabes, se ha mostrado "satisfecho" por "la evolución positiva" de las ventas, que atribuyó al "incremento del volumen de aceite envasado" tanto en España, donde han desarrollado campañas en el canal de hostelería, como en exportación.

Monva vende su aceite envasado en 16 mercados internacionales, entre los que destacan Francia, Brasil y China, un número que en breve se ampliará con el inicio de la exportación a los países nórdicos.

Montabes ha destacado la gran apuesta de la empresa por la calidad de los aceites de oliva y prueba de ello es su objetivo en 2013 de posicionar su aceite de pago "Dominus Cosecha Temprana 2012/2013" "entre la elite de la producción mundial".

A lo largo de 2013 continuarán con la divulgación en hostelería de las investigaciones sobre frituras que han realizado junto al Centro Tecnológico del Olivar y del Aceite, y que, según Montabes, demuestran que el aceite de oliva virgen de la variedad picual es más barato y saludable que otras grasas.

"Un restaurante podría reducir un 25 % su presupuesto mensual en aceite para fritura si utilizara aceite de alta calidad de la variedad picual", ha subrayado.

Redacción

Enlaces:

[1] <http://www.monva.es/>