

# Castell del Remei lleva sus vinos a EEUU

El grupo de Tomàs Cuisiné firma un pacto para exportar las botellas desde Cérvoles, bajo la DO Costers del Segre, hasta el estado de Washington



El viticultor Tomàs Cuisiné, que explota las bodegas que llevan su nombre, Castell del Remei, Cérvoles Celler y Cara Nord / TOMÀS CUISINÉ

ARCHIVADO EN: GENERALITAT DE CATALUÑA , EMPRESAS , EXPORTACIONES , VINO

CRISTINA FARRÉS > @crisfarres



13.05.2018 15:33 h.

🕒 3 min

**Castell del Remei** ha iniciado la comercialización de sus **vinos** en Estados Unidos. El grupo del viticultor **Tomàs Cuisiné** ha firmado un acuerdo con un distribuidor americano para vender sus productos en el estado de Washington. Concretamente, botellas de las bodegas de Cérvoles (Lleida), de la denominación de origen **Costers del Segre**.

El pacto ya ha propiciado la comercialización de 6.000 botellas en seis meses. Una cifra pequeña pero que implica un gran paso adelante para una compañía que **factura siete millones de euros anuales**.

## 40% de venta en el exterior

Explota cuatro bodegas distintas y el 40% de todos sus productos se venden en el exterior. Cuisiné vende en 41 países del mundo y el objetivo a medio plazo es “incrementar la presencia en EEUU, Canadá y América central”, indica el responsable de exportaciones de la compañía, **Ivan Valor**, en un comunicado.

Valor afirma que en estos territorios “el consumo por cápita aún es reducido, pero tienen la cultura del vino muy presente y economías en crecimiento”. Pone el foco en países como Panamá, Colombia o Costa Rica para poder maximizar sus resultados económicos.

MELIÀ VILLAITANA

RESERVA AHORA

MELIÀ  
HOTELS & RESORTS

Desde  
EUR 163  
precio noche / habitación doble

### LO MÁS LEÍDO

1. Un granadino recopila 440 artículos xenófobos de Torra: “No estáis solos”



## **Mercado africano**

También tienen la vista puesta en África. Un “mercado que aún es desconocido pero con mucho potencial de consumo de vino”, añade el ejecutivo. Especialmente en las excolonias francesas de Costa de Marfil, Camerún o Ghana.

El problema es que la entrada a estos territorios es muy compleja. En muchos de estos países se requieren pactos con empresas locales y conocer de primera mano las ideosincrasias de los distribuidores. Además de contar con legislaciones complejas, ya que se trata de una bebida alcohólica.

## **10% de facturación en EEUU**

Castell del Remei ha hecho frente a estos retos en el marco del programa **Catalan Wines** que impulsa la agencia para dinamizar la actividad empresarial de la **Generalitat, ACCIÓ**. Les ayudan a la promoción de sus vinos en todo el mundo.

En EEUU, están presentes en hoteles, restaurantes y tiendas especializadas. Además de poner el primer pie en otras ciudades del país, con un impacto muy menor sobre sus ventas totales. Obtiene el 10% de su facturación en ese país.

Cusiné explota las bodegas que llevan su nombre, Castell del Remei, **Cérvoles Celler** y **Cara Nord**.