

VINS

Un celler lleidatà introdueix vins a l'estat de Washington

► Els lleidatans inicien la comercialització de les sis referències del celler Cérvoles gràcies a un acord amb un distribuïdor local

Redacció | 13/05/2018 a les 23:44h

Afegeix un comentari



Arxivat a: Societat, vins, Cérvoles, Washington, celler

El grup lleidatà Castell del Remei ha introduït els vins del seu celler Cérvoles a l'estat de Washington (Estat Units), on ja ha comercialitzat 6.0000 ampolles en sis mesos, segons ha informat el Departament d'Empresa i Coneixement.



L'empresa ha tancat un acord amb un distribuïdor local a partir de la seva participació en un tast a la ciutat de Seattle organitzat en el marc del programa "Catalan Wines" que impulsa l'agència de la Generalitat Acció. A través d'aquest acord, el grup ha iniciat la comercialització de les sis referències de Cérvoles (D.O. Costers del Segre) en hotels, restaurants i botigues especialitzades de tot l'estat. L'objectiu del grup és incrementar la presència als Estats Units, Canadà i Amèrica Central i introduir-se a l'Àfrica.

El responsable d'exportacions de Castell del Remei, Ivan Valor, ha destacat que el mercat americà està "apostant per la varietat de referències de vi i busca un nou tipus de producte que expressi la cultura de la seva regió d'origen", destacant que Catalunya disposa de la garnatxa "una varietat molt afruitada i fresca" com a conseqüència de la seva climatologia.

De fet, Castell del Remei ja comercialitza productes dels seus quatre cellers i participarà en el proper tast del programa 'Catalan Wines USA', que tindrà lloc a Chicago (Illinois) durant el maig. Segons Valor, el model de distribució de vins als EUA ha canviat i ja no es realitza per mitjà d'empreses d'abast nacional sinó que es fa una distribució "més exclusiva, a través d'empreses especialitzades en canals i territoris específics".

Els quatre cellers de Castell del Remei sumen una facturació de 7MEUR, el 40% dels quals és resultat de l'exportació. En total, estan presents en 41 països i el seu objectiu és continuar incrementant aquesta presència als Estats Units, Canadà i l'Amèrica central. Ivan apunta al pes important de països "on el consum del vi per càpita encara és reduït però que tenen una cultura del vi molt present i economies en creixement, com Panamà, Colòmbia i Costa Rica". Més enllà, el grup també busca introduir-se a l'Àfrica, un mercat "encara desconegut però amb molt potencial de consum de vi, especialment en països d'influència francesa com Costa d'Ivori, Camerun o Ghana".