

Mendoza se expande con sus vinos a Texas

29/03/2023



Como parte de la **misión comercial en Estados Unidos organizada por** ProMendoza y con la colaboración del Consulado Argentino en Texas y el Consejo Federal de Inversiones, se desarrolló una **Clase Magistral de Vinos en Houston, Texas**. El encuentro culminó con una degustación y ronda de negocios entre las bodegas de Mendoza e importadores participantes

El viaje de negocios en Estados Unidos incluyó Miami, Nueva York y Texas y **participaron 13 bodegas de Mendoza**: Dos Familias & Milo Wines, Finca Buenaventura-Áureo Wines, Tamascal Winery, Anaia Wines, Bodega Renacer, Familia Salas Organic Estate, Familia Kretschmar Wines, Bodega Jorge Rubio y el Consorcio de Exportación *Argentinian Family Cellars*, que reúne a las empresas restantes.

Estados Unidos tiene cuatro mercados importantes para Mendoza: La Florida, el Noreste –Nueva York, Massachusetts, Nueva Jersey y Filadelfia– California y Texas. Este último es gran

mercado en sí mismo y con una importante complejidad en las regulaciones de comercio de bebidas alcohólicas. ❌

Además de Texas, la gira también incluyó Miami y Nueva York

La misión comercial que culmina esta semana abarcó tres de esos cuatro mercados, para continuar con el plan de expansión que ProMendoza propone para Estados Unidos. Arrancó en La Florida –con la visita de un hub para empresas en Miami–, continuó en la Vinexpo de Nueva York –para consolidar un mercado muy desarrollado por las bodegas de la provincia– y culminó en Texas, concretando las primeras acciones del plan de crecimiento de vinos en el país del Norte.

La ronda de negocios se realizó en *The Texas Wine School* –institución dedicada a la formación de vinos para todos los segmentos e intereses– y convocó a más de 15 importadores y distribuidores de la región. Allí, Antolin Licona, director general de *Orbitrade Group*, empresa importadora de vinos, brindó una idea general del mercado de Texas y su potencial, para que las bodegas de Mendoza desarrollen una estrategia de negocios realista.

“Fue la primera experiencia en ese enorme Estado del Sur de Estados Unidos y estamos muy contentos por la calidad y cantidad de la convocatoria en la ronda de Houston”, expresó Javier Rojas, técnico responsable de vinos en EE.UU.

Por su parte, **José Colombi, representante de Bodega Dos Familia**, agradeció *“el trabajo realizado por las instituciones y por la decisión de llevar a cabo esta misión que incluyó una importante feria, de la que pudimos obtener mucha información del mercado. Además, tuvimos en Texas 48 horas para reunirnos con importadores, conociendo potenciales clientes y haciendo negocios. Esto es imposible de organizar por una pyme y es demasiado costoso para pequeñas empresas”*.

Fuente: Jornada – Prensa Mendoza