

Vicente Arrufat Director general de La Sommelière Ibérica

“Es necesaria una cultura de cuidado del vino en casa”



Se dice que el vino es un ser vivo. No, evidentemente, a nivel biológico, pero sí por su capacidad de transformación a lo largo del tiempo. Por este motivo es de vital importancia contar con productos que lo cuiden a lo largo de su vida. La Sommelière Ibérica, consciente de esta importancia, comercializa una amplia gama de vinotecas, dispensadores, enfriadores de barra, cavas, etc. que mantienen el perfecto punto de madurez del vino. Con un total de 69 denominaciones de origen vigentes en nuestro país, ¿Quién puede resistirse a ser un gran amante del vino? Vicente Arrufat, director general de la Sommelière Ibérica nos cuenta cómo cuidarlos.

¿Qué importancia tiene contar con productos especializados para disfrutar de una buena copa de vino?

El vino es un elemento vivo, por lo que hay que cuidarlo para que no pierda cualidades y se muera. Al ser España un gran país de vino y de calor, La Sommelière Ibérica pretende traer a nuestro país la cultura del cuidado del vino, muy arraigada ya, por ejemplo, en Francia. Teniendo en casa un pequeño rincón

podemos incorporar productos que recreen el ambiente de una bodega natural en nuestro propio hogar y nos permitan disfrutar siempre de una buena copa de vino. Es necesaria esta cultura de cuidar el vino en casa.

¿Es tan determinante?

Existen cinco argumentos básicos de cuidado que hay que tener en cuenta: que no le dé la luz solar, que no reciba

ningún tipo de vibración, que no esté en un ambiente con olores y que tenga una temperatura y un nivel adecuado de humedad. Nuestros productos cumplen con estas cinco necesidades.

¿Qué podemos encontrar en su catálogo?

En España tenemos más de 60 referencias de productos distintos en dos gamas: La Sommelière y la marca 'pre-

mium' Avintage. Estos productos van desde los 90 euros hasta los 2.500. El amante del vino que sea consciente de este cuidado tan necesario, encontrará en nuestra oferta lo que necesite. Los pueden encontrar en grandes superficies y en breve en nuestra propia tienda on-line (www.lasommeliere.com). En un futuro también queremos llegar a la hostelería.

¿Cuáles serán sus próximos pasos?

La apertura de la tienda on-line, la mejora de la eficiencia energética de nuestros productos y la entrada en el mercado latinoamericano.



www.lasommeliere.com

Sohrab Dezfuli director general de Nectarán

“Lo que queremos es que la gente consuma té”



Sohrab Dezfuli fue pionero hace más de 30 años en la importación y distribución de té en España. Apostó por el futuro de la segunda bebida más consumida del mundo cuando aquí era muy minoritaria. Muchos lo llamaron loco. Actualmente tiene más de 2400 clientes en toda España.

¿Por qué optó por importar té?

En Oriente el negocio del té no aporta grandes beneficios económicos, pero en cambio en Occidente, se considera un producto de lujo. Cuando empecé, todo el mundo me decía que estaba loco, que en este país sólo se tomaba té cuando se tenía mal el estómago. Pero yo tenía fe en que algún día se descubrirían los beneficios y propiedades que tiene para la salud. Y hoy, gracias a la gente joven que viaja por el mundo, se ha adquirido la costumbre de su consumo, y hasta los abuelos lo toman.

¿Cuántas variedades comercializan?

Empezamos con sólo dos referencias. Ahora tenemos más de 600 en stock, y como fabricante de nuevas mezclas, podemos llegar hasta 1200 variedades entre té rojo, té negro, té verde, té blanco, rooibos, mezclas de frutas e infusiones que nos ayudan a mejorar nuestra salud, de una manera natural. La aromati-

zación de los tés de manera natural, con productos como canela, naranja, etc., los hacen más apetecibles y ayuda a que crezca su consumo. También tenemos todo tipo de accesorios (teteras, filtros, tazas, etc.)

¿Y de dónde las traen?

Importamos desde los cinco continentes, rooibos de Suráfrica, tés negros de India, Sri Lanka, Ceylan, Vietnam, tés verdes de China, Japón, manzanilla e infusiones de Egipto... Vamos al origen y tenemos un gran volumen de importaciones directas.

¿Acertó con su apuesta por el té en España?

Al principio lo pasamos mal, fue difícil, pero hace más de diez años que esto ha cambiado, y hemos crecido un 100% cada año. Somos pioneros y tenemos un nivel de negocio muy alto. Siempre tenemos género y vendemos lo que tenemos, no ofrecemos nada

que no tengamos disponible en stock. Nuestro servicio es rápido, nuestra calidad es excelente y disponemos de personal cualificado y profesional.

¿Qué más les diferencia de sus competidores?

La calidad es para nosotros lo más importante ya que en definitiva es con lo único que se puede competir, y conseguir llegar a que el cliente final sea fiel a un producto. Disponemos de maquinaria para fabricar mezclas y envasar, tenemos máquina de envasado vertical para el envasado en bolsas desde 25 grs. hasta 1 kg, máquina de envasado en bolsas de pirámide, con y sin sobre, pudiendo hacer marca blanca para quien lo desee.

¿Quiénes son sus clientes?

Servimos a las grandes cadenas de distribución, grandes superficies de supermerca-



dos (El Corte Inglés, Hipercor, Alcampo, Simply, y a todo tipo de tiendas especializadas). En El Corte Inglés de Callao, planta 8ª de Madrid, tenemos una tienda propia con nuestra imagen, y en ella se pueden encontrar más de 130 referencias de té.

¿Seguirá creciendo el consumo de té?

Creemos que llegará un momento en que igual que hay bares por todos lados, habrá tiendas de té donde tomarlo y comprarlo. Esa tendencia ya se ve en países de nuestro entorno, como Francia, Alemania y Bélgica. Yo invito a todas las personas que deseen montar un negocio, con poco capital (3000/6000 €), acepten nuestra invitación a montar una pequeña tienda de té en la esquina de su calle, y cuenten con nuestro apoyo.

www.nectaran.com