

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

REDES INTERNACIONALES

**PROGRAMA DE APOYO A PEQUEÑAS Y MEDIANAS
BODEGAS ELABORADORAS DE VINOS FINOS**

INFORME FINAL

Mayo de 2006

Ing Amadeo Darío CISCAR

INDICE

1-Introducción

2-Calendarario sugerido de actividades de promoción comercial para el año 2006

**3-LVI Misión Técnico-Comercial al Exterior
London Wine 2006
Vinexpo Hong Kong 2006**

4-Misión Comercial a Asia 2006-Wine for Asia 2006

1-Introducción

En el presente Informe Final se incluyen las distintas etapas por las que atravesaron cada uno de los eventos planificados y luego ejecutados.

Cabe señalar que algunos de ellos y fundamentalmente debido a falta de tiempo, no fueron ejecutados hasta el presente, tal los casos de las acciones sugeridas para los mercados de Estados Unidos y Rusia.

En este sentido, el evento de mayor trascendencia impulsado en el primer semestre por el CFI y destinado al sector vitivinícola, lo constituye la organización de la LVI Misión Técnico-Comercial al Exterior, London Wine 2006 y Vinexpo Hong Kong 2006.

En este caso se incluyen las distintas informaciones con las que se fue contando en la medida que se avanzaba en la organización del evento.

Finalmente, queda como evento de mayor trascendencia para el segundo semestre de 2006, la realización de la Misión Técnico Comercial a Asia, para repetir la participación de bodegas en la Feria Wine for Asia, en Singapur, agregando como complemento la organización de degustaciones en las ciudades de Nueva Delhi-India y Seúl-Corea del Sur.

2-Calendarario sugerido de actividades de promoción comercial para el año 2006

Las sugerencias de actividades, así como la argumentación de cada una de ellas, se hacen considerando los siguientes hechos:

-Los antecedentes que tiene el CFI en materia de apoyo a empresas del sector vitivinícola, las propuestas realizadas y las respuestas obtenidas del sector en cada caso.

-El análisis de las evaluaciones y propuestas de las bodegas participantes en la 50ª Misión Técnico-Comercial a Singapur y Australia.

-El debate y las conclusiones del Seminario-Taller: "Alineamiento estratégico para posicionar la imagen y promocionar los vinos de Argentina en los mercados externos", organizado por COVIAR y Wines of Argentina entre el 5 y 6 de Diciembre de 2006.

En función de dichos antecedentes, se sugiere impulsar las siguientes actividades:

-Mercado de Inglaterra

Organizar la Misión Comercial para asistir, con stand propio, con bodegas de todas las Provincias vitivinícolas, en la edición 2006 de la London International Wine & Spirits Fair, que tendrá lugar en Londres entre el 16 y

18 de Mayo próximo. Se sugiere, una vez conocido el costo del paquete completo, comenzar con la difusión del evento.

Como complemento de la Misión a London Wine 2006, se sugiere incorporar la organización de una Misión Técnico-Comercial a Hong Kong, para asistir a la edición 2006 de la feria internacional VINEXPO, que tendrá lugar en esa ciudad entre el 23 y 25 de Mayo próximo.

Es razonable pensar en organizar la conformación de tres paquetes, destinados a tres grupos de bodegas: quienes asistan a London Wine y Vinexpo Hong Kong, quienes asistan solo a London Wine y quienes asistan solo a Vinexpo Hong Kong.

Para cada grupo deberá definirse un itinerario, un programa de actividades y un costo para titular y acompañante.

-Mercado de Rusia

Organizar la presentación de vinos de un grupo de bodegas seleccionadas, a efectos de establecer contacto directo con los operadores rusos del negocio del vino: importadores, distribuidores, on trade, off trade, formadores de opinión, etc.

Se sugiere en esta primera etapa, que el CFI coordine la realización del evento, solicitando a las bodegas seleccionadas puedan entregar sus muestras para el envío consolidado, sin necesidad de viajar sus representantes en esta oportunidad.

Se deberá organizar con el apoyo de una contraparte en Rusia la presentación de los vinos mediante una degustación dirigida, así como también el establecimiento de contactos con operadores privados.

Se sugiere la realización de la presentación durante la segunda quincena de Febrero de 2006.

-Mercado de Estados Unidos

Se sugiere analizar las alternativas y detalles para concretar una degustación dirigida en Nueva York durante el mes de Octubre de 2006.

-Mercado Asiático

En función de las expectativas de numerosas bodegas en distintos mercados asiáticos, así como de las posibles modalidades de eventos, se sugiere organizar una Misión Comercial cuyas actividades principales sean tastings dirigidos en cada una de las ciudades a visitar, complementados con encuentros con operadores privados de dichos mercados. El itinerario sugerido incluye las ciudades de Nueva Delhi-India, Seúl-Corea del Sur y Shanghai-China.

Se sugiere evaluar alternativas de fechas tentativas, pero en principio se propone situarla entorno del mes de Setiembre de 2006.

3-LVI Misión Técnico-Comercial al Exterior

London Wine 2006

Vinexpo Hong Kong 2006

3.1-Introducción

Durante el mes de Febrero se procedió a dar difusión del evento a los gobiernos de las Provincias vitivinícolas.

Se tomó contacto con las Provincias de Salta, Catamarca, La Rioja, San Juan, Mendoza, Neuquén y Río Negro.

A la fecha se están cubriendo los cupos establecidos para cada uno de los eventos, definiéndose en tal sentido la posibilidad de participar a 12 bodegas en el evento de Londres y 8 bodegas en el de Hong Kong, cupos surgidos de la disponibilidad de espacio en ambos stands contratados por el CFI.

3.2-Nota informativa a bodegas

A continuación se incorpora el texto utilizado para comunicar los detalles de la Misión a los funcionarios provinciales, para que estos a su vez trasladen a las bodegas de sus respectivas provincias

LVI MISION COMERCIAL AL EXTERIOR

26° LONDON INTERNATIONAL WINE & SPIRITS FAIR
Londres, 16 al 18 de Mayo de 2006

VINEXPO ASIA-PACIFIC
Hong Kong, 23 al 25 de Mayo de 2006

El Consejo Federal de Inversiones está organizando la LVI Misión Comercial al Exterior, en este caso para el sector vinos, para asistir a la edición 2006 de la Feria London Internacional Wine & Spirits Fair (LIWSF), a realizarse en la ciudad de Londres entre los días 16 y 18 de Mayo de 2006.

Asimismo, se asistirá a la edición 2006 de Vinexpo-Asia Pacific, a desarrollarse en Hong Kong entre el 23 y 25 de Mayo de 2006.

LIWSF es uno de los eventos más importantes a nivel mundial para el sector de vinos finos, llevado a cabo en el Reino Unido que es, al

mismo tiempo, un mercado de excelencia en el cual están puestas las miradas de elaboradores de vino de todo el mundo.

La organización de la feria está a cargo de la firma Brintex, de reconocida trayectoria en la materia. Se llevará a cabo en ExCel Internacional Exhibition Centre. Docklands. Royal Victoria Dock. Londres-Inglaterra.

Vinexpo Asia-Pacific es la versión fuera de Bordeaux-Francia de esta feria, considerada la de mayor trascendencia a nivel mundial y cuya organización está a cargo de la subsidiaria Vinexpo Overseas, quien retorna a Hong Kong como sede, por ser esta ciudad una de las más importantes plataformas comerciales para el sudeste asiático.

Modalidad de participación:

La presente Misión Comercial se enmarca en el Programa de Apoyo a Pequeñas y Medianas Bodegas Elaboradoras de Vinos Finos, para lo cual el CFI ha reservado un stand de 100 m² en la feria de Londres y de 60 m² en Hong Kong.

En ambos casos, cada empresa dispondrá de un espacio propio para exhibir sus vinos, habiendo además un espacio común para realizar reuniones de trabajo.

La ubicación de cada bodega dentro del stand se asignará por sorteo entre todas las bodegas participantes.

Al tratarse ambas ferias de dos eventos absolutamente independientes, pero muy próximos en las fechas de realización, se ha decidido ofrecer a las bodegas interesadas tres alternativas de participación:

- a) Misión Comercial a London Wine
- b) Misión Comercial a Vinexpo Asia Pacific
- c) Misión Comercial a London Wine y Vinexpo Asia Pacific

Costo total:

- a) Misión Comercial a London Wine
 - Empresario Titular: U\$S 3.880. Dólares estadounidenses tres mil ochocientos ochenta.
 - Acompañante: U\$S 2.620. Dólares estadounidenses dos mil seiscientos veinte.
- b) Misión Comercial a Vinexpo Asia Pacific
 - Empresario Titular: U\$S 3.310. Dólares estadounidenses tres mil trescientos diez.

-Acompañante: U\$S 2.210. Dólares estadounidenses dos mil doscientos diez.

c) Misión Comercial a London Wine y Asia Pacific

-Empresario Titular: U\$S 5.550. Dólares estadounidenses cinco mil quinientos cincuenta.

-Acompañante: U\$S 4.030. Dólares estadounidenses cuatro mil treinta.

Al respecto, el CFI pondrá a disposición de los empresarios la línea de "Crédito para la Producción Regional Exportable", a través de la cual podrá financiar el costo de participación en la presente Misión Comercial.

Incluye:

- Pasajes aéreos: De cabotaje e internacionales, en cada caso.
- Traslados aeropuerto-hotel-aeropuerto
- Consolidación y envío de muestras
- Traslados hotel-feria-hotel
- Alojamiento con desayuno
- Alquiler y acondicionamiento del stand
- Apoyo de intérpretes
- Seguro de viajero
- Asistencia al Seminario "Claves del mercado británico" a cargo de un panel de expertos, coordinado por la experta Sophie Jump.

Itinerario previsto:

Se informará acerca del itinerario previsto para cada modalidad apenas queden definidos los mismos.

Para mayor información comunicarse con:

Lic Francisco del Carril
Jefe del Area Financiamiento de Proyectos Especiales
TE: 011- 4317 0832
e-mail: fdelcarril@cfired.org.ar

Ing Darío Ciscar
Consultor Externo
TE: 0351-4221211
e-mail: dariociscar@arnet.com.ar

3.3-Colaboración de la experta inglesa Sophie Jump

Se decidió contar con la colaboración de la experta en el mercado inglés de vinos finos Sophie Jump, avalada por los organizadores de la propia feria London Wine.

La citada experta mantuvo una reunión de trabajo en el CFI, delineándose el contenido del apoyo solicitado por el CFI, el cual fue puesto de manifiesto en una propuesta de la experta, que se incluye a continuación.

Jump Start en colaboración con el Consejo Federal de Inversiones

Objetivo

Ayudar las bodegas participantes a aprovechar al máximo de la Feria de Londres en mayo 2006, dando apoyo a todas etapas desde la preparación hasta el seguimiento con contactos realizados. El objetivo principal será introducir importadores/agentes/compradores, precursores y la prensa a los participantes durante la feria. Al fin de la feria, cada bodega recibirá un informe con una evaluación de sus productos posicionados en el mercado inglés y con una serie de recomendaciones para una estrategia futura comercial. De esa manera aseguremos que la feria será útil para contactos concretos y ventas potenciales y también como un ejercicio de conocimiento del mercado que permitirá a cada bodega evaluar el posicionamiento de sus productos en el mercado y determinar su estrategia futura.

Equipo

Jump Start trabaja con una red de socios expertos y conocidos en el mundo del vino inglés e internacional que participara en el trabajo propuesto.

Servicios

Jump Start propone un servicio completo etapa por etapa. Según sus objetivos pueden optar por el paquete completo o por algunos servicios específicos.

Etapa Una – Preparación

Ayuda en la preparación de los documentos necesarios para la feria – fichas técnicas, lista de precios, informaciones sobre la bodega, winemaker, lista de contactos etc.

Etapa Dos – Seminario

Organización de un seminario el día anterior de la feria para poner las participantes al corriente de los últimos desarrollos en el mercado británico y para contestar a toda pregunta de los participantes sobre la feria, el mercado etc.

* Ver Anexo 1 para un resumen de programa mas detallado:

Etapa Tres – La feria

1. Programa de citas organizadas con compradores/agentes interesados y seleccionados según el perfil de cada bodega.
2. Programa de citas organizadas con la prensa inglesa y con especialistas y precursores (Masters of Wine, educadores etc.)
3. Programa de citas con el panel de cata de Jump Start para evaluar y posicionar la gama de vinos de cada bodega. Sus conclusiones serán incluidas en el informe final.
4. Seria de visitas internas, según el perfil de cada bodega participante, hasta varios productores presentes en la feria para conocer la competencia internacional. Escogemos bodegas con el mismo perfil que nuestros participantes (volúmenes, posicionamiento de precio, marca etc.) y con buena presencia en el mercado inglés.
5. Animación del stand y networking de la feria: Muchos compradores no quieren comprometerse a citas anticipadas durante la feria. Durante la feria el equipo de Jump Start trabajara por el stand y por el salón para traer la gente al stand.

Etapa Cuatro – Análisis e informe

Después de la feria Jump Start hará una evaluación para cada bodega en tanto que sus vinos, precios, presentación e adaptabilidad por el mercado inglés. Hará una seria de recomendaciones individuales que pueden formar la base de una futura estrategia comercial.

Etapa Cinco – Seguimiento

Jump Start ofrece un servicio individual y personal para cada bodega para ayudarla con todo seguimiento necesario después de la feria – negociaciones con compradores potenciales etc.

Condiciones Financieras

Jump Start propone un total de £10,000 para el paquete total explicado arriba más gastos de £2,500. EL CFI tendrá únicamente que pagar los gastos del seminario; alquiler del salón/almuerzo – que

puede ser en su hotel. Los gastos y 50% de los honorarios se facturan a la firma de un acuerdo y lo restante a la entrega de los informes finales.

Jump Start
21 February 2006

Anexo Uno:

Propuesta para el seminario:

Claves del mercado inglés: oportunidades y amenazas

Panel (a confirmar)

Sophie Jump
Periodista
Comprador supermercados
Distribuidor On trade (hoteles, bares, restaurantes)
Comprador retail y direct sales
Master of Wine

10.00: Presentación por el panel del Mercado inglés

11.00: Cata - El panel presentará a las bodegas participantes una gama de vinos internacionales seleccionados por su adecuación e éxito en el mercado inglés. Al mismo tiempo el panel catara una selección de los vinos de los participantes para poder dar su opinión e evaluación

12.00 Discusiones, preguntas, respuestas

13.00 Almuerzo

3.4- BODEGAS PARTICIPANTES EN LONDON WINE 2006

BODEGA & VIÑEDOS LANZARINI

Razón social: Módena S.A.

Domicilio: San Isidro 231 – Rivadavia – Pcia de Mendoza

Teléfonos: 54 2623 442291

Fax: 54 2623 442291

Contacto: Alfredo Lanzarini. Depto Exportación

E-mail: arlanzarini@lanzarini.com

Web-site: www.lanzarini.com

BODEGA ANTUCURA

Domicilio Comercial: Nicolás Avellaneda 550 CP: 5500 Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Bodega: Tunuyán. Pcia de Mendoza

Teléfonos: 54 261 425 5324

Fax: 54 261 423 1076

Contacto: Anne Caroline Biancheri

e-mail: mariela@antucura.com

Web site: www.antucura.com

BODEGAS LA GUARDA

Razón social: Cerro Correa SRL

Domicilio: Abraham Tapia 1380 Sur - San Juan - Argentina.

Teléfonos: 54 264 421-8110

Fax: 54 264 421-8110.

Contacto: Lic Laura Ciáçera. Gerente de Marketing y Ventas

E-mail: lauraciacera@bodegaslaguarda.com.ar

Ing Fernando Ciáçera. Gerente de Producción

e-mail: fernandociacera@bodegaslaguarda.com.ar

Web-site: www.bodegaslaguarda.com.ar

BODEGA Y VIÑEDOS TIERRAS DE PONTE

Domicilio: Güemes 1400 - Sur CP: 5400 - San Juan

Teléfonos: 54 264 422 9080

Fax: 54 264 422 9080

Contacto: Luis Fernando Ramos. Gerente de Comercio Exterior

e-mail: tierrasdeponte@fibertel.com.ar

Web site:

BODEGA VALLE DE LA PUERTA

Domicilio: Ruta Nacional 74. Km 1186 CP: F5374XAA

Pcia de La Rioja

Teléfonos: 54 3825 490085

Fax: 54 3825 490085

Contacto: Andrew Noble. Gerente Comercial

e-mail: anoble@valledelapuerta.com

Web site:

BODEGAS EL PORVENIR DE LOS ANDES

Razón Social: Uvas del Valle SA

Domicilio: Avenida Ex Combatientes de Malvinas 3890. Cp 4400 Salta. Pcia de Salta

TE: 54 387 4246266- 424247-424325

Fax: 54 387 4246240

Contacto: Lucía Milagro Romero

E-mail: luciaromero@bodegaselporvenir.com

Darío Cedrón. Gerente Comercial

e-mail: dariocedron@bodegaselporvenir.com

Web site: www.bodegaselporvenir.com.ar

BODEGA DOMAINE JEAN BOUSQUET

Domicilio: Ruta 89 Los Arboles s/n Tupungato. CP 5561 Pcia de Mendoza

Teléfonos: 54 2622 154 02493- 54 261 154 547500

Fax: 54 2623 429165

Contacto: Labid Ameri. Enólogo

e-mail: jeanbousquet1@slatinos.com.ar

e-mail: info@jb-wines.com

Web site: www.jeanbousquet.com

BODEGAS Y VIÑEDOS ESTEPA

Razón social: Bodegas y Viñedos Estepa S.A.

Domicilio: Benito Juárez 3925 CP 1419 Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Teléfono/Fax: 54 11 4505 2833

Bodega: Pcia de Río Negro

Contacto comercial: Michael Lean Cole. Socio

E-mail: mlean@bodegasestepa.com

Web site: www.bodegasestepa.com

BODEGA ALTA ESPERANZA

Domicilio: 25 de Mayo s/n Tinogasta. Pcia de Catamarca

Teléfonos: 54 3837 420699

Fax: 54 3837 420483

Contacto: Juan Longo. Socio Gerente

e-mail: info@altaesperanza.com

Web site:

BODEGA CHAÑARMUYO ESTATE

Domicilio Comercial: Av. Santa Fe 969. 1º piso. CP C 1059ABD.

Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Bodega: Chañarmuyo-Pcia de La Rioja

Teléfonos: 54 11 4314 4884

Contacto: Ignacio María Casalins. Director Comercial

e-mail: imc@chanarmuyo.com.ar

Web site: www.chanarmuyo.com.ar (en construcción)

BODEGA FINCA SOPHENIA

Domicilio Comercial: Juramento 2089 Piso 10 of. 1009 CP: 1428

Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Teléfonos: 54 11 4781 9840

Fax: 54 11 4781 9840

Bodega: Tupungato. Pcia de Mendoza

Contacto: Roberto Luka. Presidente
e-mail: roberto_luka@sophenia.com.
Julieta Medrano
e-mail: julietamedrano@sophenia.com.ar
Web site:

BODEGA DOMINGO HERMANOS

Razón Social: Bodegas y Viñedos Domingo Hnos SRL
Domicilio: Nuestra Señora del Rosario s/n
CP 4427. Cafayate Pcia de Salta
Teléfonos: 54 3868 421386 - 421225
Fax: 54 3868 421386 - 421225
Contacto: Jorge Martínez. Director Comercial
TE: 54 11 4203 5962
Celular: 54 11 154 4372467
Fax: 54 11 4203 5962
E-mail: jorge@domingohermanos.com
Web site: www.domingohermanos.com

BODEGA FAMILIA CASSONE

Domicilio: Mitre 1367 CP 5500Mendoza
Bodega: Luján de Cuyo. Pcia de Mendoza
Teléfonos: 54 261 4233203
Fax: 54 261 4233203
Contacto: Lic. Florencia de Cassone. Gerente de Comercio Exterior
E-mail: bodegacassone@familiacassone.com.ar
Web site: www.familiacassone.com.ar

BODEGA NOFAL

Razón Social: Familia Nofal Alonso SA
Rufino Ortega 453 Of.2 – 5500 Mendoza
Tel/Fax: 54-261-4200976/98. E-mail: nofalalonso@nysnet.com.ar;
agronofal@speedy.com.ar.
Contacto: Nora Nofal. Directora
e-mail: noranofal@speedy.com.ar
Ercilia Nofal: ernofal@nysnet.com.ar
Web site:

3.5-BODEGAS PARTICIPANTES EN VINEXPO HONG KONG 2006

BODEGA & VIÑEDOS LANZARINI

Razón social: Módena S.A.
Domicilio: San Isidro 231 – Rivadavia – Pcia de Mendoza
Teléfonos: 54 2623 442291
Fax: 54 2623 442291
Contacto: Alfredo Lanzarini. Depto Exportación
E-mail: arlanzarini@lanzarini.com

Web-site: www.lanzarini.com

BODEGA CHAKANA

Razón Social: Proviva SRL

Domicilio: Cerrito 1070. Piso 9. CP C1010AAV. Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Teléfonos: 54 11 4744 8696

Contacto: Santiago Bernasconi. Socio

e-mail: santiago@chakanawines.com.ar

Web site: www.chakanawines.com.ar

BODEGAS LA GUARDA

Razón social: Cerro Correa SRL

Domicilio: Abraham Tapia 1380 Sur – San Juan - Argentina.

Teléfonos: 54 264 421-8110

Fax: 54 264 421-8110.

Contacto: Lic Laura Ciácer. Gerente de Marketing y Ventas

E-mail: lauraciacera@bodegaslaguarda.com.ar

Ing Fernando Ciácer. Gerente de Producción

e-mail: fernandociacera@bodegaslaguarda.com.ar

Web-site: www.bodegaslaguarda.com.ar

BODEGA VALLE DE LA PUERTA

Domicilio: Ruta Nacional 74. Km 1186 CP: F5374XAA

Pcia de La Rioja

Teléfonos: 54 3825 490085

Fax: 54 3825 490085

Contacto: Andrew Noble. Gerente Comercial

e-mail: anoble@valledelapuerta.com

Web site:

BODEGAS EL PORVENIR DE LOS ANDES

Razón Social: Uvas del Valle SA

Domicilio: Avenida Ex Combatientes de Malvinas 3890. Cp 4400 Salta. Pcia de Salta

TE: 54 387 4246266- 424247-424325

Fax: 54 387 4246240

Contacto: Lucía Milagro Romero

E-mail: luciaromero@bodegaselporvenir.com

Darío Cedrón. Gerente Comercial

e-mail: dariocedron@bodegaselporvenir.com

Web site: www.bodegaselporvenir.com.ar

BODEGA DOMAINE JEAN BOUSQUET

Domicilio: Ruta 89 Los Arboles s/n Tupungato. CP 5561 Pcia de Mendoza

Teléfonos: 54 2622 154 02493- 54 261 154 547500

Fax: 54 2623 429165

Contacto: Labid Ameri. Enólogo

e-mail: jeanbousquet1@slatinis.com.ar

e-mail: info@jb-wines.com

Web site: www.jeanbousquet.com

BODEGAS Y VIÑEDOS ESTEPA

Razón social: Bodegas y Viñedos Estepa S.A.

Domicilio: Benito Juárez 3925 CP 1419 Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Teléfono/Fax: 54 11 4505 2833

Bodega: Pcia de Río Negro

Contacto comercial: Michael Lean Cole. Socio

E-mail: mlean@bodegasestepa.com

Web site: www.bodegasestepa.com

BODEGA ALTA ESPERANZA

Domicilio: 25 de Mayo s/n Tinogasta. Pcia de Catamarca

Teléfonos: 54 3837 420699

Fax: 54 3837 420483

Contacto: Juan Longo. Socio Gerente

e-mail: info@altaesperanza.com

Web site:

BODEGA FINCA SOPHENIA

Domicilio Comercial: Juramento 2089 Piso 10 of. 1009 CP: 1428

Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Teléfonos: 54 11 4781 9840

Fax: 54 11 4781 9840

Bodega: Tupungato. Pcia de Mendoza

Contacto: Roberto Luka. Presidente

e-mail: roberto_luka@sophenia.com.

Julieta Medrano

e-mail: julietamedrano@sophenia.com.ar

Web site:

BODEGA DOMINGO HERMANOS

Razón Social: Bodegas y Viñedos Domingo Hnos SRL

Domicilio: Nuestra Señora del Rosario s/n

CP 4427. Cafayate Pcia de Salta

Teléfonos: 54 3868 421386 - 421225

Fax: 54 3868 421386 - 421225

Contacto: Jorge Martínez. Director Comercial

TE: 54 11 4203 5962

Celular: 54 11 154 4372467
Fax: 54 11 4203 5962
E-mail: jorge@domingohermanos.com
Web site: www.domingohermanos.com

3.6-Perfiles de las bodegas asistentes a Londres y Hong Kong

A continuación se incorpora el texto en inglés sobre cada bodega utilizado para realizar el catálogo de la Misión, que servirá para ser distribuido entre todos los visitantes a los respectivos stands del CFI. Este material sirve fundamentalmente a cada una de las bodegas, para entregar a todos los contactos comerciales establecidos dentro y fuera de la feria, durante la estadía en Londres.

BODEGA ALTA ESPERANZA SRL

Alta Esperanza winery is located in the city of Tinogasta, province of Catamarca, 200 km from the Andes range and crossed by mountain ranges at right angles to the Andes.

The vineyards are located between 5085 and 6300 feet above sea level. The climate features summers with maximum temperatures of 100°F/38°C and winters with records below 32°F/0°C. This great temperature amplitude together with the scarcity of precipitation, not exceeding 250 mm annually, account for the quality of our wine.

Our wines are aged in stone cellars at a depth 20 feet and constant temperature between 64°F/18°C and 68°F/20°C.

Mr. Juan Longo is the owner and the winemaker of Alta Esperanza SRL

Lines of wine

Syrah, Torrontes, Bonarda, Cabernet Sauvignon and Malbec.

Address: Florida 716 9º H – (C1005AAP) Buenos Aires – Argentina

Contact: Eduardo Tulian – Export Manager

E-mail: info@altaesperanza.com

eduardotulian@altaesperanza.com

Telephone: (54 11) 43931604

Fax: (54 11) 43931604

Web site: www.altaesperanza.com

BODEGA ANTUCURA

ANTUCURA means "Stone of the Sun" in old Mapudungun language used by the Pehuenches, the local first inhabitants. We chose that name for our winery, vineyards and lodge in Vista Flores (Uco Valley), because it is where our grapes grow and develop naturally among stones and rocks, before giving birth to our precious wines.

Our winery mingles with the terroir, the ancient viticultural traditions and the new vinification Technologies. Born to be the matrix of super premium and ultra premium wines, our winery counts with top quality controls and extra care. Through to a special gravity flow system, the grapes are gently pressed and therefore wines are nurtured in unparalleled conditions.

The Lodge

ANTUCURA LODGE is a comfortable guest house by the foot of the alluring Andes. It emerges from the surrounding vineyards in complete harmony with the landscape. The perfect place to experience and share the passion for wine.

Wines (Commercial Brands)

Antucura
Calvucura

Winery / Vineyard Location:

Barrandica S/N Vista Flores, Tunuyán (Uco Valley), Mendoza.

Business address:

Nicolás Avellaneda 550
5500 Mendoza -Argentina
Tel./Fax:(54 261) 423-1076
(54 261) 425-5324
Contact : Mariela Ilardo – Export Manager
Email: mariela@antucura.com
Web site: www.antucura.com

BODEGA FAMILIA CASSONE

Bodega Familia Cassone is located in Luján de Cuyo, in the southwest of Mendoza. Surrounded by the Andes Cordillera, this region is regarded as the best wine region in Argentina. This enterprise entered into the wine activity in Mendoza in the 50s.

The Winery has high walls and pinotea wood ceilings, providing a fresh, harmonious and natural environment for the wine. The uses and customs of the artisanal production are maintained together with the incorporation of state-of-the-art machinery such as stainless steel tanks (especially manufactured for the winery), a modern refrigeration system and French and American oak barrels. The result is high quality wines, with defined varietal characteristics and fruit freshness, exported to the United States, England, Brazil, Mexico, Denmark, Holland, Belgium and Ireland.

Lines of wine

Obra Prima: Malbec and Cabernet Sauvignon Rosé

Finca la Florencia: Malbec, Cabernet Sauvignon, Chardonnay and Merlot

Madrigal: Cabernet-Malbec and Chardonnay-Chenin

Information of interest

CASSONE FAMILY

Address: Mitre 1367 – 5500 Mendoza – Argentina

Telephone: (54 261) 4233203

Fax: (54 261) 4233203

Contact: Lic. Florencia de Cassone.

E-mail: bodegacassone@familiacassone.com.ar

Web site: www.familiacassone.com.ar

BODEGA CHAKANA

Chakana is a modern venture developed over a 300-hectare own estate in Agrelo, Luján de Cuyo, located at 950 above sea level, 34 km to the south of the city of Mendoza. It is a family-owned modern project focused on producing "Estate Wines" in one of the richest areas for the winemaking of high quality wines in Argentina. Our consulting winemaker is Dominique Delteil, former Scientific Director of the Cooperative Institute for Wine in Montpellier, France (ICV).

We are currently exporting wines at least to 10 new markets: United States, Canada, Mexico, Peru and Brazil within the Americas, and Denmark, Belgium, Holland and Italy within Europe.

Information of interest

Trade name: Chakana Wines (Proviva S.R.L.)

Address: Ruta Prov. 15 Km. 34, Luján de Cuyo, Mendoza

Telephone: (54 11) 4811-7559

Fax: (54 11) 4811-7559 Ext. 101

Commercial contact: Santiago Bernasconi

E-mail: santiago@chakanawines.com.ar

Website: www.chakanawines.com.ar

BODEGA CHAÑARMUYO ESTATE

Chañarmuyo Estate was founded in 2001 when the first vineyards were planted. It is located in the Province of La Rioja, in the little town of Chañarmuyo, close to the border with Chile, in the middle of the Andes. The winery was built in 2004 and is equipped with state-of-the-art technology. Its distinctive architecture was inspired by the colorful range of mountains where the property is located.

Chañarmuyo Estate produces intense, dark-coloured Malbecs among other top quality varietals. Our aim is to deliver an outstanding quality/price relation, with retail prices ranging between ten and twenty US dollars.

Presently, we are developing distribution channels for our new wines. We hope that they will soon be added to New World importers' and distributors' portfolios.

Our wines

Chañarmuyo Estate: Malbec-Cabernet Franc – Cabernet Sauvignon – Tannat- Viognier

Information of interest

Address: Av. Santa Fe 969 1º- (C1059ABD) Buenos Aires -Argentina

Telefax: (54 11) 4314 8114

Contact: Ignacio Casalins

Website: www.chanarmuyo.com.ar

E-mail: sales@chanarmuyo.com.ar

BODEGA DOMAINE JEAN BOUSQUET

Jean Bousquet belongs to a third generation of a wine-growing family. With more than 30 years of experience in making wine, he had a winery with 120 hectares of vineyards, and a wine cellar with the latest technology. Although, Jean was incessantly striving for superior quality and realizing that the sun was not sufficient to attain the maturity and optimum quality of grapes he desired.

In 1997, at age 48 he sold his winery in France to settle in Tupungato, Mendoza, Jean became acquainted with the vineyards in Mendoza thanks to the idyllic wine-growing characteristics; high temperature amplitude, vineyards are situated in high altitude (4000 ft) with constant fresh air, and sandy and rocky soils

The idea of Jean was to combine these exceptional characteristics in Argentina with the know how of the European master wine making in order to create high quality wines.

The result is certainly extraordinary; the wines have been highly regarded by press. The 2004 Malbec was **rated 90 by the Wine News and best value selection of April 2005**, also given the Excellence Award for being among the top five wines, and best Argentine wine in the **Miami International Wine Fair**, the **Wine Spectator** and **Wine Enthusiast** rated all the wines of the harvests 2002, 2003, and 2004 scoring 88 points. Now Jean Bousquet is considered one of the highest quality wine producers in Argentina.

Information of interest

Trade name: Bodega Domaine Jean Bousquet

Address: Ruta 89 s/n Tupungato - CP 5561 Mendoza - Argentina

Telephone : (54 2622) 154 02493 / (54 261) 154 547500

Commercial contact: Labid Ameri. Oenologist

Phone: 32 494 511 652

Fax :322 426 0290

E-mail: info@JeanBousquet.com

Web site: www.JeanBousquet.com

BODEGA DOMINGO HERMANOS

This traditional a 100% family-run winery makes wine since 1960. Located in the Calchaquí Valles in Salta province, it is surrounded by an exclusive and special microclimate with excellent conditions to fully develop the grapes' potential.

Their own 150-hectare vineyards of their own, at 5,250 to 7,546 feet ASL (1,600 to 2,300 m), are distributed among Cafayate, Tolombón, Animaná, Yacochuya and Quebrada de las Flechas, with over 300 days/year of intense sun, scarce rain, and a great temperature amplitude.

Torrantes, Malbec and Cabernet Sauvignon and other varieties are manufactured with strict observance of the identity of each place, producing a unique and distinct kind of high quality fine wines.

Wine ranges

FINCA DE DOMINGO: Torrantes, Malbec and Malbec-Cabernet

DOMINGO MOLINA: Malbec and Cabernet Sauvignon

PALO DOMINGO: Top Vintage

Information of interest:

Trade name: Bodega Domingo Hermanos

Address: Nuestra Señora del Rosario s/n

CP 4427 – Cafayate

SALTA - ARGENTINA

Telephone: (54 3868) 421 386 /421 225

Fax: (54 3868) 421 386 / 421 225

Commercial contact: Jorge Martínez

E-mail: jorge@domingohermanos.com, domingomolina@speedy.com.ar

Web site: www.domingohermanos.com

BODEGAS Y VIÑEDOS ESTEPA

These wineries and vineyards are located on Route 22, near General Roca city, province of Río Negro, Argentine Patagonia, at 656 feet ASL (200 m). Annual production is 120,000 bottles of wine, and the main varieties are Malbec, Merlot, Syrah, Torrontés, Semillón and Trousseau.

The grapes come from "Finca La Antigua", an estate situated on the northern margin of the River Negro, in the Upper Valley of River Negro, where the 45 years-old vineyards guarantee the excellent quality of the raw material.

At the same time, Estepa is planting vineyards in "finca La Agreste", on the southern margin of the River Negro, in the middle of the Patagonian steppe. This is a non-traditional grape growing, among a native flora that has not been altered in the least. The true "steppe wines" will be born here in the future.

Today, Estepa's wines are exported to the United States, United Kingdom, France, Holland and Brazil.

Lines of wine

Estepa Mística (aged in oak): Malbec and Merlot

Estepa Tierras (*lands*): Malbec and Merlot

Estepa Classic: Malbec-Merlot-Syrah and Torrontés-Trousseau-Semillón

Information of interest

Trade name: Bodegas y Viñedos Estepa S.A.

Address: Allende 3673 – Capital Federal - Argentina

Telephone: (54 11) 4639 9503/4

Contact: Michael Lean Cole

E-mail: info@bodegasestepa.com

Web site: www.bodegasestepa.com

BODEGA FINCA SOPHENIA

Finca SOPHENIA is one of the top quality wine producers from Argentina, which started to make wines in 2002.

The product lines, Finca SOPHENIA and ALTOSUR, (Chardonnay, Sauvignon Blanc, Malbec, Cabernet Sauvignon, Rose and Merlot) deliver an excellent quality/price relation, in a retail range from ten to seventeen dollars. Their wines have already been praised by the press in Europe and the U.S.A, including Decanter, Wine Enthusiast, Wine & Spirits, Jancis Robinson and many others.

Finca Sopenia's President, Dr. Roberto Luka, is the inspirer and the main shareholder, and holds a recognized background in the wine world. He was Managing Director of one of the main wine exporters of this country. Currently he is the President of Wines of Argentina.

The in-house winemaker is Matías Michelini, who previously worked at Bodegas Doña Paula, while the prestigious French winemaker Michel Rolland, collaborates as a consultant.

The vineyards, 120 hectares, are located at Tupungato, Mendoza, Argentina, at an elevation of 1200 meters (4,000 feet), representing the perfect environment for the growing of grapes that deliver complex quality wines. The winery is brand new with the latest technology imported from France and Italy and presents a distinctive architectural design.

Information of interest

Business address: Juramento 2089 piso 10 Of. 1009 - (C1428DNG) Buenos Aires - Argentina

Telephone: (54 11) 4781-9840

Fax: (54 11) 4781-9840

Contact: Juan Estornell - Export Manager

E-mail: jestornell@sopenia.com.ar

Web site: www.sopenia.com.ar

BODEGA NOFAL ALONSO

Familia Nofal Alonso is a winery born over 87 years ago, dedicated to the elaboration of fine wines using grapes from their own estate vineyards in Mendoza, Argentina. In 1917 the first generation of the Familia Nofal Alonso pioneered the wine industry in Mendoza, Argentina. Today, the third generation owns and runs the winery and the vineyards.

Our vineyards (**Finca Ferina** and **Finca Don Gabriel**) average 55 years old, and are located in Valle de Uco and in Alto Verde-San Martín, Mendoza.

Both locations enjoy some of the best microclimates in the region and their soil matches each grape variety. A privileged terroir that is well complemented with natural viticulture and winemaking practices.

Bodega Nofal, located in Alto Verde, San Martín, Mendoza, has a 1,500,000 litres vat capacity. It is focused on promoting long-lasting commercial agreements with clients, importers and distributors worldwide. Familia Nofal Alonso is exporting wines to USA, France, Italy, Netherlands and Spain, and is proactively pursuing other export markets including UK.

The winery produces three varietal range of wines: Tunquelen: Tempranillo and Malbec; Santa Ercilia: Malbec and Nofal Alonso: a blend of Malbec-Cabernet Sauvignon.

Business address:

Rufino Ortega 453 Of. 2 – 5500 Ciudad – Mendoza – Argentina

Telephone/Fax: 54-261-4200976/98

E-mail: nofalalonso@nysnet.com.ar; agronofal@speedy.com.ar.

Commercial contact:

Nora Nofal: noranofal@speedy.com.ar

Ercilia Nofal: ernofal@nysnet.com.ar

BODEGAS LA GUARDA

The vineyards of Bodega La Guarda are located 5 km from the capital of the province of San Juan, department of Sarmiento, Valle de Tulum region, at 2,460 feet ASL (750 m). The best grape varieties are cultivated –Syrah, Chardonnay, Cabernet Sauvignon, Tannat and Malbec- which give origin to their most emblematic wines.

The winery is located in the Department of Rawson, right by the National Route 40, nearby the provincial capital. Its total capacity is 2,100,000 litres and a four-storey plant. The first floor is devoted to fermentation, and the lower three, to conservation. Due to automated equipment it is possible to maintain quality from the vineyards to the birth of the wine itself.

Down in the wine cellars, wines rest in oak barrels, and are bottled at controlled temperature and humidity. A premium cellar keeps the top wines behind bars.

Lines of wine

Sangre de Viña: Malbec-Cabernet Sauvignon–Chardonnay–Syrah/Cabernet Sauvignon. Vintage 2004

Exclusively for export:

Vika: Tannat, Syrah, Malbec and Bonarda. Vintage 2005

Unique line

La noche de San Juan: Syrah Cabernet . Vintage 2004

Information of interest

Trade name: Bodegas La Guarda

Address: Abraham Tapia 1380 Sur – San Juan - Argentina

Telephone: (54 264) 421-8110

Fax: (54 264) 421-8110

Contact: Bodegas La Guarda

E-mail: bodegaslaguarda@bodegaslaguarda.com.ar

Web site: www.bodegaslaguarda.com.ar

BODEGA Y VIÑEDOS LANZARINI

History

Leonardo Lanzarini and his family, vine growers from Modena, Italy, arrived in America by the beginning of the 20th century. Around 1905 they settled down in Rivadavia. In 1936 they bought a winery and began to make their own wines, acquiring great prestige in the region.

In 1993 the Lanzarini family started a process of variety selection, and has introduced new and modern wine-making technologies in order to achieve its highest varietal expression. These changes gave birth to their Montecepas wines.

The heart of the Central Valley, by the plentiful Tunuyán river, is where the family settled. An area with deep, alluvial, clay loam soils where grapes can ripen to their prime. Nowadays, the enterprise is run by Mr Leonardo Carlos Lanzarini, and the quality of the wines is guarded all along the process by his sons.

Technology

The winery is a conjunction of traditional wine making with state of the art technology. It has cement, Epoxy lined tanks, and stainless lids. To the traditional tanks stainless steel ones were added, with a capacity of 300 and 150 hl. This ensures that the must makes contact only with materials that fully protect all the organoleptic properties.

The Italian stainless steel equipment comprises the crushing, pumping and pressing of the wine.

Markets

The wines are mainly sold in the domestic market, supply to leading wineries such as Peñaflor, Fecovita and Santa Ana. Foreign markets include China and Russia for table wines, while France and Germany buy varietals. Bottled wine is sold in the domestic market as well as United States and United Kingdom.

Lines of wine

MONTECEPAS: Malbec, Merlot, Bonarda, Syrah, Cabernet Sauvignon y Chardonnay.

TESTIGO: Syrah – Bonarda y Chardonnay – Torrontes.

Information of interest

Trade name: Bodega & Viñedos Lanzarini – Módena S.A.

Address: San Isidro 231 – Rivadavia – Mendoza - Argentina

Telephone (54 2623) 442291

Fax: (54 2623) 442291

Contact: Alfredo Lanzarini

E-mail: arlanzarini@lanzarini.com

Web site: www.lanzarini.com

BODEGA EL PORVENIR DE LOS ANDES

El Porvenir de los Andes is a family-owned winery devoted to producing limited quantities of the highest quality wine, within an annual production of approximately 150.000 bottles.

The vineyards, 80 hectares, are situated 1,750 meters above sea level on the north of Argentina, in Cafayate Valley. This wine region, within the province of Salta, naturally offers excellent conditions for the growth of exceptional vineyards because of its unique climate.

The winery's mission is to craft exceptional wines by combining daily care and commitment with the latest in winemaking technology that will deliver a memorable experience to the end consumer. It uses state-of-the-art winemaking equipment which gently separates the grapes from the stems and a gravity flow feature which transports the grapes easily and effectively. The wines are then aged in French and American oak barrels.

Lines of product:

LABORUM, meaning "*from work*", that has 10,000 bottles per varietal including Malbec, Cabernet Sauvignon, Syrah, Tannat, Torrontés and a Malbec-Cabernet Sauvignon blend. The red Laborum wines are aged in new oak barrels for 10 to 12 months.

AMAUTA, meaning "*the wise man of the Inca Empire*" is the secondary brand, that includes a red wine blend Malbec-Cabernet-Syrah as well as a Rose made of 50% Malbec and 50% Cabernet Sauvignon. Amauta wines are crafted with the same care as Laborum, however, aged 6 to 8 months in oak barrels.

Both lines of product have been recognized in several international contest like Vinalies d´Paris, Mundus Vini-Germany, Vinitaly-Verona, and many others. Recently the Laborum Malbec 2003 won a Gold Medal in the Last Vinalies d´ Paris International Contest, February 2006.

Information of interest

Business address: Cerrito 348 - 3 B (CP 1010) Buenos Aires – Argentina

Telephone: (54 11) 5199-9747

Fax: (54 11) 5199-9748

Contact: Lucía M. Romero - Export Manager

E-mail: luciaromero@bodegaselporvenir.com

Web site: www.bodegaselporvenir.com

BODEGA VALLE DE LA PUERTA

The Valle de La Puerta Olive Grove and Vineyard was established in 1994. It is located in the Famatina Valley, province of La Rioja, Argentina, at an altitude of 3289 feet (1000 m) a.s.l., with deep sandy-clay soil of alluvial origin. Warm and semiarid climate with a large thermal amplitude between day and night, often records a 68°F difference between high and low temperatures.

The winery was built in 2002 and is one of the most modern and technologically advanced wineries of its type in Argentina.

The winery meets all the modern winemaking requirements: all stainless tanks and equipment, adequate chilling and cooling, pneumatic bag press, controlled temperature fermentation, high quality wood treatments, pure yeast culture and the use of inert gas.

The winery started operations in 2002, with the HACCP standards as part of its management ethos. Full traceability started from day one. Today, wine production capacity comes up to: 2.2 million lt.

In 2002 we produced the first wines of our own vintage. At 3280 feet above sea level, with soils washed down from the mountains and a microclimate which offers outstanding ripening conditions for our grapes, we produce young, fruit-forward, quality New World style wines with the most advanced technology and wine-making expertise.

Under strict product quality control we produce 2,2 million liters of wine. Our winemaker, Javier Collovati, produces wines under the supervision of our consultant Mauricio Lorca, renowned Argentine winemaker.

Lines of wine

Las Olas – Exclusively for the United Kingdom

Ichanka – Exclusively for the United States

Information of interest

Address: Ruta Nacional 74 Km 1186 - CP F5374XAA – Chilecito - Provincia de La Rioja

Telephone: (54 3825) 490085

Fax: (54 3825) 490085

Contact: Andrew Noble- Commercial Manager

E-mail: anoble@valledelapuerta.com

BODEGAS TIERRAS DE PONTE

Tierras de Ponte vineyards are located in Sarmiento department in the south of the province of San Juan, in Argentine Republic, at 680 meters above sea level. They belong to a new generation of cellars located in Tulum Valley. They are placed in arid soils which are irrigated with water from the melting of the Andes mountain range.

One of the most important characteristics of San Juan province is that we have 365 days of sun given to our vineyard a particular distinction.

In the year 2000, its owners together with a team of agronomists and oenologists set up a new challenge which consisted of the elaboration of refined wines. Later, and with the aim of developing an strategic wine making plan, they acquired a cellar from which a new line of distinguished products is born to be commercialized in Argentina and worldwide

The products consist of a line of red and white varieties and bivariegated. Tierras de Ponte has 200 hectares cultivated with grapevines such as Tempranillo, Malbec, Syrah, Cabernet Sauvignon, Bonarda, Merlot, Chardonnay, Riesling, Viognier, among others, in the most beautiful mountain range landscape, oriented through a trellis conduction system.

Even though it is a young cellar, its products were awarded gold medals for the Malbec and Syrah varieties at the XVIII Wine Tasting in San Juan in 2005 in acknowledgement of their outstanding quality. Likewise, a top score Special Award was granted to Malbec by the San Juan Association of Independent Grape Growers and Fruit Growers. These facts clearly reflect the type of product manufactured and the endeavors involved.

Useful information

Business address: Av Libertador 486 2 Piso – (1638) Vicente López – Prov. de Buenos Aires – Argentina

Telephone / Fax: (54 11) 4796 - 9073

Contact: Fernando Ramos Export Manager

E-mail: fernandoramos@tierrasdepontesa.com.ar

Web site: www.tierrasdepontesa.com.ar

4-Misión Comercial a Asia 2006-Wine for Asia 2006

Se ha presentado como propuesta para el segundo semestre la organización de una Misión Comercial mixta, que contemple una nueva participación como expositores en la feria internacional Wine for Asia, a llevarse a cabo en Singapur, a la que se suma como complemento la realización de dos degustaciones (tastings) en la India y Corea del Sur.

A continuación se adjunta dicha propuesta

Misión Comercial a Asia 2006

En función de la evaluación hecha por las bodegas integrantes de la Misión a Singapur y Australia en Noviembre de 2005, más las conclusiones sobre expectativas de mercados externos que hace el sector bodeguero, se sugiere organizar como evento de mayor peso para el segundo semestre de 2006 una combinación de modalidades de participación en distintos mercados, en forma consecutiva.

Se propone concretamente organizar una Misión que contemple dos degustaciones (tastings) en dos mercados distintos, más la asistencia a una Feria en un tercer mercado.

La alternativa propuesta es comenzar con un tasting de un día en la ciudad de Nueva Delhi-India, complementado con encuentros de negocios con operadores del sector al día siguiente. Luego el traslado a la ciudad de Seúl-Corea del Sur, para repetir las actividades mencionadas anteriormente (tasting más encuentros) y finalizar con la asistencia de las bodegas integrantes de la comitiva a la 4ª edición de Wine for Asia, a llevarse a cabo en Singapur entre el 2 y 4 de Noviembre de 2006.

La elección de India y Corea del Sur se hace en función de las expectativas de bodegas consultadas, como así también por ser dos destinos en los que, al menos durante 2006, no incursionará Wines of Argentina.

Asimismo y consultando el calendario de WofA, para esa época no tienen prevista ninguna actividad para las bodegas asociadas.

Se sugiere aprovechar el know how que tiene WofA en la organización de los tastings propuestos.