

HISTORIAS MÍNIMAS

# El enoturismo estrena flete

**Cargo Club** implanta en España el transporte internacional de vino con entrega a domicilio

CARME ESCALES  
BARCELONA

Los paseos entre viñas y las catas en las bodegas de elaboradores de vino, cavas y licores en el Priorat, el Penedès, el Maresme, la Garrotxa, el Pallars, el Empordà, La Rioja o la Ribera del Duero propician la compra de sus productos. Pero el peso de las botellas y las limitaciones aeroportuarias a la circulación de alcohol desestiman muchas adquisiciones. Es lo que le ocurrió a Greg McLaughlin (Los Ángeles, EEUU, 1959) en la ciudad sudafricana de Ciudad del Cabo. En un viaje de negocios que realizó en el 2008 para la compañía de transporte internacional que dirigía, Air & Ground World Transport, visitó varias bodegas y, «decidido a comprar algunas botellas de

vino para enviarlas a casa», le dijeron «que no era posible el envío a Estados Unidos sin licencia de importación de alcohol», recuerda.

Le llevó seis meses encontrar la solución a su problema. Pero, con ella, el empresario ponía en marcha Wineflite, «el sistema más exhaustivo de transporte internacional y entrega a domicilio del mundo», como él lo define. Era el nuevo negocio de McLaughlin, que nació para liberar a los enoturistas de cualquier país del engorro que supone cargar con las botellas de sus vinos, cavas y licores preferidos, gracias a la licencia para importar y exportar alcohol que asume el servicio de transporte.

En España, la firma transitaria Cargo Club Forwarders SL, con sedes en Barcelona y Madrid y *partner* de Air & Ground World Transport, es la encargada del transporte de todas las compras de bebidas con alcohol que contraten el servicio de Wineflite. «Se puede hacer directamente en las bodegas inscritas en [www.wineflite.com](http://www.wineflite.com), donde los clientes rellenan un formulario, una vez compran su vino, en el que dejan su correo electrónico, dirección postal y fecha de regreso a su casa, donde se le entregará el vino adquirido en el viaje», explica la directora y cofundadora de Cargo Club Forwarders, Montse Nomen.

«Las botellas viajan en cajas termoprotectoras de poliestireno expandido que impide que se muevan o se rompan», precisa Nomen. De todos modos, «el contrato con Wineflite incluye un seguro que cubre hasta 500 dólares por botella», precisa el creador de Wineflite.

«España y Catalunya tienen un enorme potencial en este negocio, por la gran cantidad de enoturistas que reciben», destaca McLaughlin. «Trabajamos con directores de marca y agentes comerciales que visitan a productores, vendedores y distribuidores. Nuestro lema es: *Wineflite puede transformar la venta de dos botellas de vino en la venta de dos docenas de botellas*», concluye el empresario californiano.

«El potencial de Wineflite también está en las ventas *on line*, porque los turistas, cuando regresan a sus paí-



## Montse Nomen

► Directora de la empresa transitaria Cargo Club

Quería ser piloto, pero su miopía se lo impidió. Inspirada por el oficio de sus antepasados, el transporte, se licenció en Empresariales, en la primera promoción de Comercio Exterior, al que se dedica desde la transitaria que dirige.

ses, pueden hacer nuevos encargos de vino directamente a través de la web de Wineflite. En la ficha de cada cliente quedan registrados los productos adquiridos y sus datos para próximas entregas», especifica Montse Nomen. «Y también pueden enviar vino como obsequio de un país a otro», añade.

### La aventura de exportar

Como experto en logística de transporte, el equipo que Nomen encabeza en Cargo Club está acostumbrado «a ofrecer un servicio tipo *sastre*, envíos que son *trajes a medida* del cliente que los solicita. *Asesoramos a empresarios que exportan por primera vez, con dudas y miedos muy comprensibles. Nosotros realizamos el seguimiento de la mercancía desde que se recoge, por ejem-*

plo, en una fábrica en Guangzhou (China) hasta su entrega aquí», dice la empresaria con más de veinte años de experiencia en logística y transporte internacional, en negociación de permisos aduaneros y en estar alerta de la legislación sobre cargamentos de todo tipo.

A partir de hora, también las botellas de vino que, en la maleta de los turistas no podían viajar, llegarán directas al hogar de los sibaritas que aprecian los mejores vinos del mundo. En el caso de EEUU, por unos 95 dólares (70 euros) que cuesta el transporte de una a seis botellas (4,5 litros en total) de la mano de Wineflite y Cargo Club, un tándem que facilita y ayudará a despegar mucho más todavía las múltiples iniciativas que, en nuestro país, la cultura y la pasión por el vino y el cava han impulsado. ≡

## DEFENSA DE LOS TRABAJADORES

# Carnero aboga por la fusión de UGT y CCOO en Catalunya

► El dirigente sindical dice que las dos centrales «defienden lo mismo»

EFE  
BARCELONA

El presidente del comité de empresa de Seat, Matías Carnero (UGT), defiende la fusión de UGT y de CCOO de Catalunya para lograr «un gran sindicato» que represente a la gran ma-

yoría de los trabajadores y también por razones prácticas, como el ahorro de «costes».

Carnero, que es uno de los dirigentes de mayor proyección en la UGT catalana y cuyo nombre se ha barajado como posible nuevo líder de este sindicato en Catalunya, respalda así la idea planteada por el actual secretario general de este sindicato en Catalunya, Josep Maria Álvarez, que ha defendido en va-

rias ocasiones la posibilidad de una unión sindical.

Carnero admitió que fusionar ambas organizaciones sería «complicado», por su historia diferenciada y por sus particulares vinculaciones políticas, pero remarcó que, en la práctica, ambas organizaciones «defienden lo mismo».

«Creo que debemos cambiar la mentalidad e ir hacia un gran sindicato que represente a un colectivo»



► Matías Carnero.

mayoritario de trabajadores, afirmó Carnero, para quien una fusión sería un «acierto».

«Me gustaría que la fusión fuera una realidad en los próximos 10 años», comentó Carnero, que es el actual secretario general adjunto de la UGT catalana.

**REELECCIÓN** // Preguntado por si está dispuesto a suceder a Álvarez –que afronta su último mandato– como líder de la UGT catalana, comentó que por el momento su «prioridad» es Seat, porque se presentará de nuevo a la reelección en el 2015 como máximo representante de este sindicato en Seat y quiere repetir al frente del comité de empresa, y añadió que lo que pase en adelante no lo tiene «decidido». ≡