

El grupo vitivinícola Miguel Torres ha decidido centrarse en la distribución propia y de terceros en China. La nueva política acarreará el cierre de su planta embotelladora en el país asiático, que produce cuatro mil cajas de vino al año.

## Miguel Torres cerrará en otoño su planta embotelladora en China

La bodega exportará desde España por la bajada de los aranceles del gigante asiático

PALOMA SAN JOSÉ. Barcelona

"Llegamos a China en 1992 porque nos prometieron que la gente haría cola para comprar vino". Con estas palabras inicia Miguel Agustín Torres, presidente de la bodega del Penedès del mismo nombre, el relato de su aventura oriental.

El grupo formó una sociedad conjunta con una cooperativa con la que tuvo unas relaciones difíciles. "Un día -prosigue Torres- alguien dijo que si durante dos meses tratásemos a los chinos como si fuesen amigos, las cosas mejorarían. Seguimos la idea y los problemas se empezaron a superar", confiesa el presidente de Torres.

En 1997, la compañía montó una planta embotelladora con un socio local ante los elevados precios de los aranceles para las importaciones. El centro se nutría del vino a granel enviado por Torres desde Vilafranca del Penedès. Bajo el nombre de Great Wall Torres Winery, la instalación ha embotellado cuatro mil botellas anuales en los últimos ejercicios con la marca *Jaime Torres*.

Sin embargo, la empresa ha decidido reorientar su estrategia al calor de la apertura económica del país asiático. Torres avanzó ayer que la compañía "cerrará este año la planta embotelladora porque los aranceles están bajando y podemos exportar". El cierre se producirá entre los meses de septiembre y octubre. Desde el grupo vitivinícola se asegura que



Miguel Torres participó ayer en un foro del IESE y el Club de Marketing de Barcelona. /ELENA RAMÓN

### La historia cubana de un indiano

Todo empezó cuando Miguel Torres, un indiano que hizo fortuna en las Américas, decidió enviar a Cuba vino español a granel, muy apreciado en el país caribeño. Corría el año 1870 y Torres no era consciente que estaba plantando la *cepa* de una multinacional. Su nieto, Miguel Torres, padre del actual presidente, impulsó la bodega con la toma de varias decisiones visionarias, "aunque algunas no fueron fruto de una estrategia", recuerda el presidente, Miguel Agustín Torres. Entre ellas, acertó de pleno con la compra de viñedos en Chile -"para tener una inversión alternativa después de la muerte de Franco"- y en California -"para que mi hermana Marimar llevara una bodega, porque vivía allí"-.

Torres facturó el año pasado 165 millones de euros y vendió 45 millones de botellas en 130 países.

los aranceles encarecían el coste del vino en un 130%, mientras que con la nueva normativa sólo lo harán en un 40%.

El cese de actividad de la planta no provocará despidos, puesto que los socios de Torres -Great Wall Winery- aportan personal temporal para realizar dos

tandas de embotellado al año.

Torres vendió el año pasado diez mil cajas de vino en China, de las cuales el 60% procedió de importaciones desde España. Con este balance, el grupo ha decidido centrarse en la distribución de vino en China y no renuncia a la

### El grupo del Penedès distribuye el vino de Mouton Rothschild's en China

búsqueda de un viñedo, ya sea mediante una alianza o en propiedad. La compañía, que tiene una distribuidora -Miguel Torres Trading- con oficinas en Shanghai y Pekín, cerró un acuerdo a principios de año para comercializar en China los vinos de la mítica bodega francesa Mouton Rothschild's.

Torres sufrirá los efectos de la neumonía atípica que azota China en sus propias carnes. La bodega vende el 80% de sus vinos en el canal de hostelería, especialmente afectado por la enfermedad.