

## **Hola me manda una botella**

*Cecilia de Castro*

El inglés Nigel Tollerman (32) dice que se enamoró de la Argentina. Y que se propuso venir a vivir acá. Varios años después concretó su sueño.

Además, fundó 0800-VINO, un servicio de entrega de vinos a domicilio, junto con su amigo Roberto Canay (40). Atienden los pedidos desde su cava, donde guardan cinco mil botellas de etiquetas elegidas.

Los dos se conocieron en 2002. "Llegué hace seis años, en plena crisis. En Londres trabajaba en finanzas pero siempre fui fanático del vino. Un día dije 'chau Londres, chau mi trabajo', llegué a la Argentina, estudié sommeliería e hice una maestría en negocios internacionales", cuenta Tollerman, en un buen castellano. "Estoy tan argentinizado que muchos piensan que soy tano", dice con el clásico british sense of humour.

Los dos amigos venían masticando la idea de crear un emprendimiento vinculado con el vino. "Queríamos sumarle mucho servicio a la venta de vino premium". Tollerman no desaprovechó su maestría: el proyecto fue el tema de su tesis.

Canay viene de una familia relacionada con la vitivinicultura. "Mi tío es Juan Gargantini".

Además, tiene una consultora de investigación de mercado, con la que hicieron un estudio de perfil del consumidor.

Con todos los datos en la mano y una inversión inicial de 350.000 pesos (100.000 de ellos en vinos), el mes pasado arrancaron con la pequeña empresa.

La gente puede llamar desde cualquier punto del país a un número gratuito. El teléfono lo atienden sommeliers y estudiantes que están preparados para asesorar a los clientes".

La entrega a domicilio se hace en menos de una hora en Buenos Aires. Para el interior tienen un acuerdo con Andreani que les permite llegar a todo el país en unas 48 horas. Si el pedido supera los \$ 70, el envío a Capital no se cobra.

La base de operaciones es un local en el Abasto. En la planta baja está el call center y en el subsuelo funciona la cava con humedad y temperatura controladas.

"Elegimos la zona porque es estratégica para hacer la entrega en tiempo. Desde allí podemos estar en menos de una hora en Puerto Madero, Belgrano o Devoto".

Para acercar los primeros clientes, antes de abrir al público hicieron degustaciones. Después empezó a funcionar el boca en boca. Las estrategias para sumar compradores incluyen el mailing y un buen posicionamiento en los motores de búsqueda de Internet: "En Google salimos en la primera página".

También sirven los contactos de Nigel, que está "muy vinculado con la comunidad angloparlante en Buenos Aires, incluido el embajador inglés".

Ya recibieron varios pedidos de ingleses y estadounidenses. "El otro día nos llamaron dos americanos de un hotel de Puerto Madero y nos compraron cuatro mil pesos", cuenta Canay.

"El sábado próximo, un grupo de turistas que está haciendo la ruta del vino en Mendoza termina el viaje con una degustación en nuestra cava".

El vino más caro que venden es el francés premier cru Volnay Santenots. Cuesta 600 pesos la botella. También hay un argentino con ese precio, es de Bodega Baynard Estrella, cosecha 77.

"Son un vino y una cosecha muy especiales. Son muy buscados y nadie sabe bien cuántos quedan en el mercado".

De la cava no sólo salen vinos. "Algunos clientes compran y nos alquilan el lugar para guardar el vino". No todos los que piden un vino lo hacen para descorcharlo.

Entre los primeros clientes, hay varios inversores que compran y venden la espirituosa bebida a futuro.

### **GIVE ME TWO**

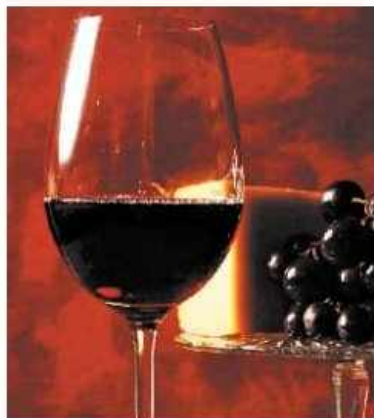
Hay extranjeros que nos compraron vinos por algunos miles de dólares.

A utilização deste artigo é exclusivo para fins educacionais.

## \* LOS DATOS

### **792.000**

**Fueron los dólares** exportados de vinos varietales a granel en diciembre de 2007. Inglaterra fue el principal destino.



### **24.500.000**

**Fueron los dólares** exportados en vinos varietales fraccionados durante diciembre del año pasado. EE.UU. fue el principal destino.

### **516.000**

**Son los dólares** que se exportaron de vinos espumosos en ese período. El principal destino fue Brasil.

### **206.000**

**Son los dólares** que se exportaron de otros vinos en diciembre de 2007.

Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura.

Artículo es exclusivo para fines educativos.

A utilizar