



CVNE prevé incrementar su producción un 25% en cinco años gracias a su nueva bodega

CVNE ha invertido 40 millones de euros en la Bodega Viña Real, situada en la localidad alavesa de Laguardia

La inauguración de la nueva bodega coincidirá con el 125 aniversario del nacimiento de la compañía

CVNE potenciará las ventas en los mercados exteriores y consolidará su mercado natural

Bilbao, 4 de diciembre 2003.- La compañía vinícola CVNE se encuentra inmersa en un ambicioso proyecto de crecimiento y expansión por el cual espera aumentar su producción un 25% en el horizonte 2007. Esta expansión se basa principalmente en la puesta en funcionamiento de la nueva bodega de Laguardia, Bodega Viña Real, un ambicioso proyecto que comenzó a gestarse en 1998 y que ha supuesto una inversión de 40 millones de euros.

CVNE es una compañía con unos fondos propios de 68 millones de euros, un equipo humano de 156 personas, produce en torno a los 6,5 millones de litros al año y que el pasado año facturó 36 millones de euros.

Sus principales activos son las bodegas de Haro y Contino, a la que pronto se sumará la nueva Bodega de Viña Real en Laguardia. CVNE cultiva unas 600 hectáreas de viñedo, cuya producción representa un 50% de sus necesidades, mientras que el resto se adquiere en diferentes zonas de Denominación de Origen Calificado Rioja con un riguroso método de control de calidad.



La compañía se ha especializado en la producción, crianza y comercialización de vinos de gran calidad y reúne marcas de gran prestigio y reconocimiento como Cune, Imperial, Real de Asúa, Viña Real, Contino Monopole y Corona.

Una larga tradición

CVNE se fundó en 1879 gracias a dos hermanos bilbaínos, Raimundo y Eusebio Real de Asúa, y a un logroñés, Isidro Corcuera. Su primera y principal bodega hasta ahora se encuentra en la Rioja Alta, en Haro, en el Barrio de la Estación. Posteriormente, en 1973 crearon “Viñedos del Contino”, bodega al estilo francés, situada en Laserna, que elabora el vino sólo con las uvas seleccionadas de su propio viñedo.

Tras casi 125 años de historia CVNE sigue siendo una empresa familiar que se ha sabido adaptar al mercado y modernizar sus estructuras, prueba de ello es su salida a bolsa en 1997. Esta compañía vinícola ha logrado conjugar a la perfección una apuesta clara por la tecnología y la investigación de la vinificación, con la conservación de las antiguas tradiciones bodegueras que le han reportado un merecido prestigio de calidad para sus caldos.

En 2004 CVNE conmemora sus 125 años de historia, acontecimiento que celebrará con un nuevo salto hacia el futuro, la puesta en marcha de la nueva bodega de Laguardia, Bodega Viña Real. Esta nueva bodega, cuyo diseño es obra del arquitecto francés Philippe Mazieres, incorpora los más avanzados sistemas de manipulación, elaboración y crianza de vinos, con la sabiduría, experiencia y tradición de una compañía que ha sabido mantener el prestigio y calidad durante más de cien años.



Plan de crecimiento y mercados exteriores

La evolución de CVNE en los últimos tres años muestra un sólido crecimiento, más destacable aún si se tiene en cuenta que se están ejecutando proyectos de inversión relevantes. Su facturación ha aumentado en ese periodo un 20%, hasta alcanzar los 36 millones de euros, cifra récord en su historia.

El plan de crecimiento diseñado por la compañía prevé aumentar su producción un 25% en el horizonte 2007, hasta situarla en 8,5 millones de litros al año. La nueva bodega aportará a la producción actual de CVNE cerca de 2 millones de litros al año.

Este aumento de producción permitirá a CVNE materializar otra de sus ambiciones prioritarias, potenciar su presencia en los mercados exteriores, al tiempo que reforzará su presencia en el mercado español a través de vinos de alta calidad.

Desde sus orígenes CVNE ha apostado por los mercados exteriores y en la actualidad casi el 20% de su facturación procede de ventas exteriores. En los últimos tres años el volumen de facturación por exportaciones ha aumentado un 30%, hasta alcanzar los 6 millones de euros.

Los vinos de CVNE están presentes en casi 40 países repartidos por cuatro continentes, Europa, América, Asia y Oceanía.

El plan de crecimiento de CVNE contempla la potenciación de su presencia en los mercados exteriores con el objetivo de elevar sus ventas exteriores hasta el 30% de su facturación total. Los mercados definidos como prioritarios para tal crecimiento son Estados Unidos, Suiza, Inglaterra, Finlandia y México, entre otros.



Cune

En este contexto, CVNE ya ha comenzado diversas estrategias para aumentar su penetración en el mercado estadounidense, mercado en el que entró primera vez en los años ochenta, lo que le ha permitido convertirse en una marca con un mercado propio en el segmento de los vinos de calidad. El objetivo inicial que se ha marcado CVNE para 2004 es elevar sus ventas en Estados Unidos hasta superar las 20.000 cajas de seis botellas.