

April Cullom conecta bodegas españolas con EE. UU. desde Pallet Portal, impulsando el vino español en el mercado más competitivo del mundo.



Entrevista con April Cullom

¿Qué es Pallet Portal y cuál es su misión?

Pallet Portal es una plataforma digital creada para facilitar la conexión directa entre bodegas españolas y compradores en EE. UU. Nuestra misión es eliminar barreras, acortar distancias y permitir que bodegas de todos los tamaños puedan acceder al mercado estadounidense de forma más eficiente y sostenible.

¿Qué te llevó a organizar misiones inversas con bodegas de Navarra?

La necesidad de crear conexiones reales. Visitar Navarra permite a los importadores comprender el alma de los vinos que están probando. No se trata solo de degustar, sino de entender el contexto: la tierra, las personas, la historia. Las misiones inversas han sido una herramienta poderosa para generar relaciones comerciales más profundas.

¿Qué diferencia a estas misiones de una feria comercial tradicional?

La inmersión. En una feria, hay ruido, prisa y saturación. En Navarra, los importadores respiran el aire del viñedo, hablan con el enólogo, prueban directamente del barril. Es una experiencia transformadora.

¿Qué tipo de importadores participan?

Desde distribuidores boutique hasta compradores de cadenas regionales. Todos buscan autenticidad, vinos con carácter, sostenibilidad, y una buena historia que contar. Navarra les ofrece eso y más.

¿Cómo funciona la plataforma Pallet Portal?

Es un marketplace profesional donde bodegas y compradores pueden interactuar directamente. Las bodegas presentan su portafolio, con fichas completas y precios claros. Los compradores pueden filtrar por intereses específicos y conectar sin intermediarios innecesarios.

¿Qué opinan las bodegas navarras de esta iniciativa?

Están encantadas. Valoran la visibilidad, la eficiencia del proceso y el acompañamiento personalizado. Para muchas, ha sido su primera puerta de entrada real al mercado estadounidense.

¿Cómo ven los importadores a Navarra dentro del mapa vinícola español?

Como una región en evolución, con gran diversidad y potencial. Les gusta descubrir nuevas propuestas fuera de las rutas tradicionales como Rioja o Ribera. Navarra está ganando protagonismo por mérito propio.

¿Qué retos enfrentan las bodegas españolas al exportar a EE. UU.?

Complejidad legal, competencia feroz y diferencias culturales. Pallet Portal ayuda con orientación estratégica, formación y conexión directa con compradores interesados.

¿Qué planes futuros tiene Pallet Portal USA?

Seguiremos ampliando nuestra red de importadores, mejorando la tecnología y organizando más misiones inversas. Navarra es y seguirá siendo una región prioritaria para nosotros.

Sobre April Cullom

Con más de 20 años en el sector del vino y el marketing internacional, April Cullom combina su conocimiento del mercado estadounidense con su pasión por los vinos españoles. Desde Pallet Portal USA, ayuda a bodegas a cruzar fronteras y encontrar su lugar en EE. UU., creando puentes sólidos y sostenibles.

