

SPANISH WINE

PRE-SELLING
PROGRAM

WINTER 2022

CONVOCATORIA

**PROGRAMA DIRIGIDO A BODEGAS
ESPAÑOLAS**

WINTER EDITION 2022

SPANISH WINE

PRE-SELLING
PROGRAM

WINTER 2022

3 INTRODUCCIÓN

4 CONTEXTO SOBRE EL MERCADO DE EEUU

7 DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

12 REQUISITOS PARA PARTICIPAR

14 PROCESO DE INSCRIPCIÓN

16 CALENDARIO

17 DATOS DE CONTACTO

SPANISH WINE

PRE-SELLING
PROGRAM

WINTER 2022

INTRODUCCIÓN

Spanish Wine Pre-selling Program Winter 2022 es una iniciativa dirigida a bodegas españolas que presenten ambición por internacionalizar sus vinos y quieran entrar de forma directa y rápida en el mercado de EEUU. La primera edición celebrada en 2021 despertó gran interés y éxito de participación.

El programa está coordinado desde España por la consultora **Gimenez & Sigwald** y por la compañía estadounidense **Markentry USA** (desde EEUU). Además, cuenta con la colaboración de **Caja Laboral** y la Asesoría de Comercio Exterior **Tacex**.

3

SPANISH WINE

PRE-SELLING
PROGRAM

WINTER 2022

CONTEXTO SOBRE EL MERCADO DE EEUU

El **mercado de Estados Unidos** está posicionado como principal objetivo para la mayoría de las bodegas a nivel mundial. Además de ser el país con mayor mercado de consumo y contar con uno de los índices de renta per cápita más altos, los datos señalan que su **crecimiento continúa en auge**.

Los vinos de España están muy bien valorados por el consumidor estadounidense y gozan de buenos índices de popularidad. La cultura del vino está muy extendida y cada vez son más las personas de EEUU que muestran un mayor interés por **conocer nuevas variedades de vinos**.

4

SPANISH WINE

PRE-SELLING
PROGRAM

WINTER 2022

CONTEXTO SOBRE EL MERCADO DE EEUU

Con toda la oportunidad de negocio que existe actualmente, el mercado americano sigue siendo un mercado muy complicado de trabajar por el sistema de los tres escalones: Una bodega internacional necesita como mínimo contar con **un importador, un distribuidor y una amplia red de restaurantes y tiendas** (retail) donde poder comercializar y vender sus vinos.

A pesar de ser un único país, cada estado en EEUU (50 en total) dispone de una serie de regulaciones específicas para la distribución y venta de bebidas alcohólicas, lo que supone un handicap añadido para cualquier bodega que quiera abrir mercado en el país.

5

SPANISH WINE

PRE-SELLING
PROGRAM

WINTER 2022

CONTEXTO SOBRE EL MERCADO DE EEUU

Actualmente existen más de 4.500 bodegas en España y según los últimos datos, menos de 1.000 han facturado más de 50.000 euros en mercados internacionales. El número desciende notablemente si miramos específicamente a EEUU.

Ante las limitaciones a la hora de viajar, el impacto económico generado por la pandemia mundial, la cancelación de ferias y las noticias que han circulado sobre el bajo interés que algunos importadores tienen en aumentar sus productos de catálogo, las bodegas interesadas en abrir mercado pueden pensar que se encuentran ante una situación muy desalentadora. Pero la realidad dista mucho de esas afirmaciones ya que **existe una oportunidad real para comercializar vino en EEUU.**

Los comerciales de EEUU precisan incluir nuevas referencias de vinos a sus carteras para suscitar el interés de sus clientes. Sin embargo, se ha constatado que tanto importadores como distribuidores necesitan **ganar agilidad en ese proceso recibiendo directamente los vinos.**

SPANISH WINE

PRE-SELLING
PROGRAM

WINTER 2022

DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

Spanish Wine Pre-selling Program Winter 2022 es una innovadora fórmula de venta que permitirá a 50 bodegas españolas abrir mercado en EEUU. Se presenta como una oportunidad única y limitada cuyo programa se ha diseñado en un formato concentrado que permitirá llegar de forma directa y ágil al sector retail del país.

Las **50 bodegas seleccionadas** podrán promocionar 2 referencias (2 tipos de vino), por lo que el programa recogerá un catálogo con un total de 100 vinos diferentes que se posicionarán de forma exclusiva en EEUU.

El programa se desarrollará a lo largo de 15 días (marzo 2022) y permitirá a importadores recibir las muestras de las referencias y distribuir las a través de su red. El equipo comercial de los distribuidores presentará de forma individualizada cada vino al cliente final (canal Horeca y retail) ofreciendo una **oportunidad exclusiva de poder probar y probar cada referencia**.

Gimenez
& Sigwald
WINE ASSOCIATES

markentry 

 **TACEX**
ASESORÍA DE COMERCIO EXTERIOR
INTERNATIONAL TRADE CONSULTANTS

LABORAL 
kutxa

SPANISH WINE

PRE-SELLING
PROGRAM

WINTER 2022

DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

Principales datos del programa:

- **50 bodegas** españolas (previamente seleccionadas).
- **100 vinos** en total (2 referencias por bodega).
- **10 importadores.**
- **Más de 20 distribuidoras.**
- Red comercial de **más de 180 personas.**
- Alcance total: más de **3.000 clientes finales de EEUU.**

Desde la organización del programa se lleva a cabo un proceso **match-making** enfocado a buscar la **mayor afinidad entre importadores y bodegas**. Una vez seleccionadas las bodegas participantes, se estudian las referencias presentadas para poder ofrecer esos vinos a los importadores que más interés puedan presentar de cara a su posterior comercialización.

SPANISH WINE

PRE-SELLING
PROGRAM

WINTER 2022

DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

La iniciativa, pionera en España, es beneficiosa para toda la cadena de valor:

- **Bodegas:** participar en el programa es una oportunidad real para internacionalizarse y abrirse al mercado de EEUU, contando además con el apoyo de profesionales en el sector.
- **Importadores:** oportunidad exclusiva de formar parte de una acción pre-selling con un riesgo muy reducido.
- **Distribuidores:** la disposición de muestras de vinos para ofrecer a su red supone una novedosa herramienta de venta.
- **Retail:** contarán con la ocasión de testar de primera mano nuevas referencias de forma exclusiva.

9

SPANISH WINE

PRE-SELLING
PROGRAM

WINTER 2022

DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA



10

La organización facilitará a los importadores de EEUU una relación del contacto de cada bodega que les permitirá tener sus datos directos para seguir comprando referencias a futuro.

SPANISH WINE

PRE-SELLING
PROGRAM

WINTER 2022

DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

Spanish Wine Pre-selling Program Winter 2022 contará con una **misión inversa** como acción final prevista para abril de 2022.

En la **misión inversa** se recibirá a un grupo de importadores estadounidenses en España y **se organizará un tour por las bodegas** que hayan participado en el programa.

Los gastos de viaje están incluidos en la cuota de inscripción al programa y las bodegas tan solo tendrán que reservar el día seleccionado para que las instalaciones estén libres de cara a la visita.

La organización avisará con antelación a las bodegas del día y hora para la realización de la visita.

11

SPANISH WINE

PRE-SELLING
PROGRAM

WINTER 2022

REQUISITOS PARA PARTICIPAR

Para participar en el programa las bodegas deberán cumplir los siguientes requisitos:

- Ser una bodega adherida a una **Denominación de Origen o Consejo Regulador de España**.
- **Disponer de FDA** (la organización a través de Tacex podrá gestionar la FDA para las bodegas que no lo tengan).
- Asumir el compromiso de envío de 100 botellas de vino (50 por cada referencia) en los tiempos estimados que se detallan más adelante.
- Cada bodega participante deberá asumir los gastos de envío de la mercancía al almacén de grupaje (a Barcelona) situado en la dirección que se indica en la página 15. El coste del envío de la mercancía desde Barcelona a EEUU está incluido en el precio de la inscripción.

12

SPANISH WINE

PRE-SELLING
PROGRAM

WINTER 2022

REQUISITOS PARA PARTICIPAR

- Las bodegas deberán formalizar su inscripción cumplimentando todos los campos del formulario en www.spanishwineusa.com y realizando el abono de **3.200 euros** (+ IVA 21%) a través de una transferencia bancaria en **CAJA LABORAL** a favor del Programa PS USA en el siguiente número de cuenta (es necesario adjuntar el justificante de abono en el momento de realizar la inscripción):

ES68 3035 0060 40 0600154381.

- A la hora de realizar la transferencia **indicar el nombre de la bodega como concepto.**
- Acoger cordialmente a los importadores y disponer de las instalaciones libres para la visita guiada a la bodega durante la misión inversa (abril 2022).

NOTA: la inscripción al programa incluye la **gestión para conseguir una subvención** a través de Exitalia (ver contacto en página 17).

exitalia
International Consulting *

**Gimenez
& Sigwald**
WINE ASSOCIATES

markentry USA

TACEX
ASESORÍA DE COMERCIO EXTERIOR
INTERNATIONAL TRADE CONSULTANTS

LABORAL kutxa

SPANISH WINE

PRE-SELLING
PROGRAM

WINTER 2022

PROCESO DE INSCRIPCIÓN

El programa contempla la participación de un máximo de **50 bodegas españolas** que deberán cumplimentar debidamente todos los campos del formulario de solicitud a través del siguiente enlace:

www.spanishwineusa.com

El plazo de inscripción finalizará a las 24 horas del viernes 3 de diciembre de 2021.

Las plazas son limitadas y la selección se llevará a cabo por riguroso orden de inscripción bajo la premisa de crear un catálogo de vinos españoles variado para su promoción en EEUU.

En el momento de realizar la inscripción será indispensable **adjuntar el justificante del abono**. En caso de que la bodega no quede seleccionada la organización procederá a la devolución del importe íntegro.

14

SPANISH WINE

PRE-SELLING
PROGRAM

WINTER 2022

PROCESO DE INSCRIPCIÓN

Las bodegas seleccionadas tendrán que facilitar a la organización un total de 50 botellas de vino de cada referencia (100 en total) y enviarlas a la siguiente dirección:

Almacén Transfont

C/ Motores, 324

08908 Hospitalet de Llobregat (Barcelona)

Telf. : 93 263 33 21

Referencia a indicar en la mercancía: Dachser/Pre-selling USA

15

La fecha límite (provisional) de recepción de la mercancía será el 31 de enero de 2022.

La bodega que, tras realizar el abono y ser seleccionada, renuncie finalmente a participar, perderá el 100% de la cantidad abonada. Solo en caso de fuerza mayor, la organización se reserva el derecho de valorar las razones presentadas por la bodega y, eventualmente, devolver un porcentaje del importe abonado.

SPANISH WINE

PRE-SELLING
PROGRAM

WINTER 2022

CALENDARIO

- 3/12/21** Cierre de inscripciones.
- 15/12/21** Apertura de plazo para que las bodegas seleccionadas envíen 50 botellas de muestra de cada referencia (100 botellas en total).
- 31/01/22** Último día de recepción de las botellas de vino.
- 25/02/22** Envío de toda la mercancía a EEUU.
- 14/03/22** Llegada prevista de la mercancía a EEUU.
- 15/03/22** Distribución de las botellas de vino.
- 21/03/22-
03/04/22** Desarrollo del programa en EEUU.
- Abril 2022** Misión inversa.

16

SPANISH WINE

PRE-SELLING
PROGRAM

WINTER 2022

DATOS DE CONTACTO

En caso de precisar cualquier consulta sobre el programa, se puede contactar con:

Markentry USA (EEUU) | Coordinación y supervisión de importadores:

Gonzalo García

Email: ggarcia@markentryusa.com

Gimenez & Sigwald (España) | Contacto y gestión con bodegas:

Maidier García

Email: maider@gimenezsigwald.com

Tel: +34 843 998 056 - +34 692 90 25 31

Laboral Kutxa (España) | Seguimiento y misión inversa:

Félix San Martín

Email: felix.sanmartin@laboralkutxa.com

Tacex (España) - Asesoría de Comercio Exterior | Gestión de documentos aduaneros y logística del vino:

Eva A. Reguera

Email: tacex@tacex.es

Exitalia (España) - Información sobre subvenciones aplicables al programa:

Rafael Jávega De Isla

Email: rafa@exitalia.com

**Gimenez
& Sigwald**
WINE ASSOCIATES

markentry USA

TACEX
ASESORÍA DE COMERCIO EXTERIOR
INTERNATIONAL TRADE CONSULTANTS

LABORAL kutxa

SPANISH WINE

PRE-SELLING
PROGRAM

WINTER 2022

Gimenez
& Sigwald

WINE ASSOCIATES

markentry  USA

 **TACEX**
ASESORÍA DE COMERCIO EXTERIOR
INTERNATIONAL TRADE CONSULTANTS

LABORAL  **LABORAL**
kutxa

www.spanishwineusa.com