

# **CACEIMPORTS LLC //EMPRESA DE IMPORTACION EN EEUU**

Buenos días

Mi nombre es Roberto Piazuelo.

Mi socio en EEUU, Carlos Ceballos, y yo estamos actualmente importando vinos Españoles en EEUU y estamos en proceso de ampliar nuestra cartera de productos en los siguientes meses.

Los datos de la empresa:

**CACEIMPORTS LLC**  
**7404 Englewood Place #10, Annandale, VA 22003**  
**IMPORTER PERMIT: VA-I-21015**

**[www.caceimports.com](http://www.caceimports.com)**

Somos una pequeña empresa importadora en proceso de crecer en diferentes Estados y contactando constantemente con Distribuidores interesados en representar nuestro portfolio.

Actualmente estamos comenzando a Distribuir nuestros productos en NC, VA, DC, MD, CT, MA y después del verano en NY.

## **SITUACION ACTUAL DEL MERCADO EN EEUU**

Tras dos años de experiencia en el mercado de EEUU.

- El mercado está saturado de vino proveniente de todas las partes del mundo.
- El etiquetado continúa siendo un factor importante.
- El mercado está en pleno proceso de conseguir producto al mejor precio en líneas generales.
- El cliente tiene tendencia a comprar marcas ya establecidas.
- El retail también tiene tendencia a comprar marcas ya establecidas debido a la facilidad de venta.
- Los Distribuidores nos exigen cada vez más apoyo para el lanzamiento de nuevos productos a los importadores.
- La seriedad de los Distribuidores sin nuestro apoyo como importadores no es la esperada en muchas ocasiones.

En líneas generales nuestra percepción absoluta en la introducción de nuevas marcas en el mercado USA requiere:

- Packing atractivo
- Precio muy competitivo frente a productos ya establecidos en el mercado.

- Seriedad absoluta por parte de todas las partes respecto a las marcas que se representan.
- Apoyo al lanzamiento de nuevos productos (Ferias, flyers, muestras de producto, presencia en tastings ....)
- Inversión decidida y constante sobre la marca a introducir en el mercado durante un periodo mínimo de dos años.

## **RELACION PRODUCTOR-IMPORTADOR**

En general en el mercado USA actúan:

- Grandes empresas de importación totalmente asentadas en el mercado. (Saturadas, buena suerte a quien quiera trabajar con ellos)
- Pequeñas empresas de importación que también distribuyen. (En la mayoría de los casos solo operan en uno o dos Estados)
- Empresas de importación crecientes (Aquí estamos CACEIMPORTS)

Habitualmente la empresa productora comete un error básico en la relación con los importadores (Excepto en los casos que trabajan con las empresas de importación y distribución en unos pocos estados).

El error consiste en buscar importadores y mas importadores en diferentes Estados, de forma que se producen en muchos casos solapes muy incómodos entre importadores, lo cual deriva en un desinterés creciente hacia las marcas de ese productor (Se nos ha dado la situación).

Bajo nuestro punto de vista, y así es como queremos trabajar, la empresa importadora en EEUU debe de ser entendida por la empresa productora como su socio (Quien abre la puerta) a la hora de introducir su marca en este País, debiendo trabajar de forma conjunta en el éxito de la marca a medio/largo plazo.

Las regulaciones en EEUU son complejas para la importación y posteriormente más complejas todavía para la distribución de los productos. Diferentes Estados tienen singularidades muy distintas que requieren de inversión, trabajo y apoyo a las marcas.

## **PROYECTO OFRECIDO POR CACEIMPORTS LLC.**

Somos una empresa joven en pleno proceso de crecer y expandirnos.

A finales de este año vamos a estar operando mínimo en 6 Estados más el Distrito de Columbia.

Estamos en proceso de expandir nuestro portfolio y debido a nuestra experiencia acumulada pretendemos realizar el trabajo de la forma correcta para poder llevar al máximo éxito posible el negocio.

### **Con estas breves explicaciones, se ofrece y se proyecta:**

- La incorporación de entre 10 y 15 Bodegas a nuestro portfolio de empresas representadas en USA.
- Se seleccionaran entre 2 productos por Bodega (Inicialmente)

### **Los productos que se pretenden:**

- Vinos Blancos
- Vinos Rosados
- Vinos Tintos
- Vinos espumosos (Todos los tipos, incluyendo cavas, brut etc )
- Licores (Brandy, Orujos, Pacharán, Gyn etc)

### **\*Precios EXW recomendados por Caceimports LLC:**

- Vinos Jóvenes / Entre 1-2€ botella
- Vinos Crianzas / Entre 2-3.5€ botella
- Vinos Reservas / Entre 3.5-4.5€ botella
- Vinos Espumosos y Licores mayor variación de precios es aceptada.

\*(Los precios no son determinantes si bien son un factor importante para alcanzar las ventas esperadas).

### **Que requerimos:**

- Marcas NO introducidas en EEUU.
- Exclusividad para operar con estas marcas en USA.
- Apoyo económico de \$500 mensuales durante 2 años, posteriormente, el producto ya estará introducido en el mercado.
- Productores con la máxima seriedad. Nosotros trabajamos para ellos en EEUU, somos su empresa de importación, representantes y su socio comercial en aquel País.

### **Que ofrecemos:**

- Experiencia en el mercado de EEUU.
- Empresa de importación con las licencias necesarias para la introducción de los productos en el mercado.
- Almacenamiento y logística para todo el mercado de EEUU.
- Capacidad de gestión y ventas.
- Posibilidad de ofrecer a las Bodegas una larga relación puesto que vamos a crecer juntos.
- Posibilidad de agrupar entre las Bodegas la capacidad económica para hacer las cosas bien hechas para el éxito en las ventas.
- Compramos y pagamos el producto por adelantado.

## **RESUMEN**

El mercado de EEUU es un mercado complejo que al mismo tiempo ofrece grandes oportunidades de negocio si se hacen las cosas bien hechas.

Habitualmente las empresas realizan inversiones en diferentes eventos y shows para posteriormente no obtener en la mayoría de las ocasiones los resultados esperados.

Nosotros, como empresa de Importación, estamos intentando conseguir un buen equipo de empresas Españolas para de forma conjunta y con una inversión de \$12.000 en dos años realizar el trabajo de la mejor forma posible para obtener todos el éxito esperado.

Con el apoyo económico, tenemos la ventaja de que nosotros ajustamos al máximo nuestros márgenes comerciales de forma que podemos ofrecer los productos con el mejor precio posible. Esto conlleva, que el éxito posible de las empresas productoras sea superior debido a la competitividad de sus productos.

El dinero invertido por las empresas es destinado a la promoción en todos los sentidos de los productos. Nuestros beneficios provienen de las ventas, no de la promoción.

## **AÑADIDO**

Si se confirma el interés de las empresas en la oferta presentada, se realizara una preselección de productos con el fin de ir al mercado de EEUU con los productos que más posibilidades tengan de venta según nuestra experiencia.

Por parte de Roberto Piazuelo, predisposición a realizar una reunión/meeting con las empresas definitivamente interesadas/seleccionadas en trabajar con nosotros en el lugar que se estime oportuno.

La selección de producto se debería realizar entre Junio, Julio y Agosto para posteriormente comenzar todos los preparativos y registros de etiquetas en Septiembre aproximadamente.

Ante cualquier consulta les atenderé personalmente.

Un saludo

**Roberto Piazuelo Oliver**

info@caceimports.com

**+34 600 478 655 (ESPAÑA)**

+1 703 473 3362 (EEUU)