

SERVICIO LOGISTICO Y COMERCIAL ESTADOS UNIDOS

ARAGON EXTERIOR ofrece a las bodegas aragonesas una solución logística y comercial para Estados Unidos que les permite controlar de forma directa, independiente y efectiva sus ventas.

Este servicio lo ofrece mediante una colaboración con la empresa estadounidense de servicios de marketing y comercialización especializada en el sector del vino VINAMERICAS.

Descripción de los servicios

Se ofrecen dos tipos de servicios. La bodega podrá solicitar sólo uno o los dos de forma simultánea.

Servicio de plataforma logística:

1. Registro del cliente como bodega extranjera en el Food & Drug Administration, primer paso antes de poder exportar cualquier producto agroalimentario a USA.
2. Asesoría en el rediseño de sus etiquetas para conseguir la aprobación del gobierno americano de una forma rápida y segura.
3. Registro de sus etiquetas con el "Alcohol & Tobacco Tax and Trade Bureau" (también conocido como el TTB), requisito fundamental antes de poder exportar su vino a USA.
4. Servicios de transporte consolidado por barco para reducir el coste del envío de su mercancía a Estados Unidos.
5. Recibo de sus vinos y almacenamiento a temperatura controlada de 16º C todo el año en nuestro almacén en New Jersey, centro logístico de la costa este de los Estados Unidos.
6. Capacidad para enviar muestras o pedidos a cualquier punto de Estados Unidos en 48 horas.
7. Acceso a la experiencia y conocimiento del equipo de VINAMERICAS por vía telefónica e Internet.

La participación en la **plataforma logística** tendrá un coste de \$975 ó 720€ por bodega y por mes.

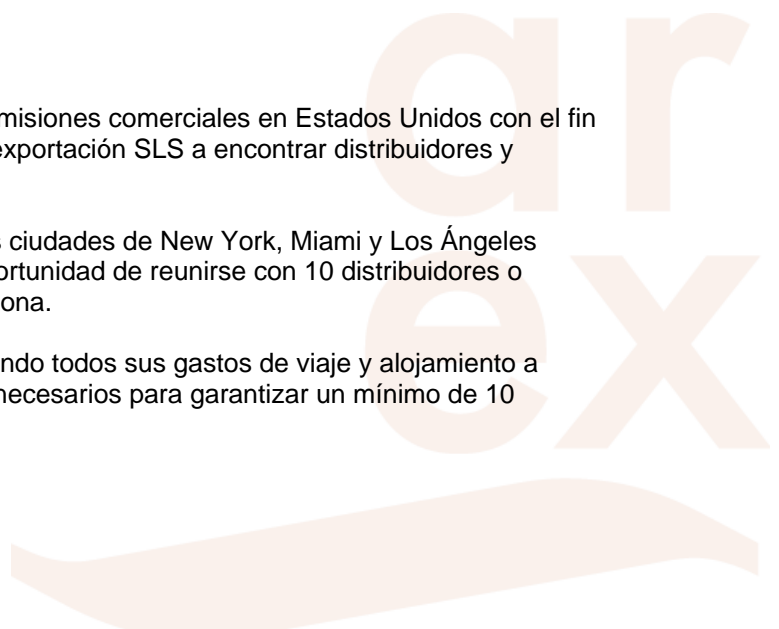
Con la colaboración de Aragón Exterior, y siempre y cuando se consiga un **mínimo de 10 bodegas**, el precio que cobrará VINAMERICAS por el servicio será de **\$500 ó 370€ por bodega al mes** con un compromiso mínimo de un año.

Plan comercial:

Aragón Exterior implementará anualmente 3 misiones comerciales en Estados Unidos con el fin de ayudar a los clientes de la plataforma de exportación SLS a encontrar distribuidores y minoristas interesados en sus vinos.

Con esta meta se organizarán eventos en las ciudades de New York, Miami y Los Ángeles donde cada bodega participante tendrá la oportunidad de reunirse con 10 distribuidores o cadenas de alimentación/restauración de la zona.

A través de VINAMERICAS se invitará cubriendo todos sus gastos de viaje y alojamiento a tantos compradores cualificados como sean necesarios para garantizar un mínimo de 10 reuniones por bodega en cada misión.



Aragón Exterior costeará estas misiones y repercutirá a las empresas alrededor de un 30%:

- El precio estándar para la empresa por acción comercial será de **1.350 €+ IVA**.
- El precio para las empresas inscritas en la plataforma será de **925€+ IVA**.

Las bodegas que participen tendrán que comprometerse a un **mínimo de 2** de las 3 misiones, y estar presentes físicamente en al menos una de ellas.

Esto incluye **10 reuniones** garantizadas con compradores preseleccionados y cualificados, en su mayoría distribuidores/importadores. El precio incluye también dos noches de hotel y pensión completa, incluida la cena networking con los compradores invitados.

En caso de que una bodega no pueda estar presente o simplemente necesite ayuda para promocionar sus vinos en inglés, VINAMERICAS pondrá a disposición de las bodegas profesionales del sector para dar apoyo en las misiones organizadas.

La misión de **Nueva York** se enfocará principalmente en la captación de distribuidores en los estados de Nueva York, Nueva Jersey, Connecticut, Massachusetts, Illinois, Detroit, Pennsylvania, y Ohio.

La misión de **Miami** tendrá como meta conseguir mayor penetración en los estados de Florida, Georgia, Carolina del N., Virginia, Maryland, DC, Texas y Lousiana.

Finalmente, visitaremos **Los Angeles/San Diego** con el fin de encontrar distribuidores en California, Washington, Oregon, Arizona, Nevada y Colorado entre otros.

Condiciones de participación:

Aquellas empresas que deseen participar deberán cumplimentar la ficha adjunta con las opciones de participación y enviar su confirmación y justificante del ingreso del 50% del coste de la opción seleccionada (ver ficha adjunta) con fecha límite el 9 de abril del 2010.

m.maza@aragonexterior.es y lorena.ruiz@aragonexterior.es

Datos bancarios:

CAJA RURAL DE TERUEL

3080 0065 14 2054899527

Aragón Exterior, S.A.

Concepto: participación "**SERVICIO EEUU + nombre de la empresa**"

Esperamos que esta convocatoria sea de su interés, y así poder contar con su participación.
Atentamente,

Ignacio Martínez de Albornoz
Director de Desarrollo Exterior
Aragón Exterior

PROGRAMA PRELIMINAR / MISIONES COMERCIALES

Dia	Hora	Actividad
Viernes	Tarde	Llegada de las bodegas participantes
	Noche	Libre
Sábado	11:00	Hora de aterrizaje de los compradores
	12:30	Llegada al hotel
	13:00	Almuerzo y presentación
	14:30	Comienzo Reuniones (45 min / reunion)
	19:00	Final Reuniones (objetivo: 5 reuniones / bodega)
	20:00	Cena de "networking" con los compradores
Domingo	9:00	Check-out y Desayuno
	10:00	Comienzo reuniones (45 min / reunion)
	12:00-13:30	Almuerzo buffet sin interrupción de reuniones
	15:00	Fin del programa (total: 10 reuniones / bodega)
	16:00-18:00	Vuelta a casa