



Perfil de Mercado:

VINOS

Miami Florida
Estados Unidos de América

ENERO 2015

INDICE:

I. REGIMEN ARANCELARIO

II. TRATAMIENTO ARANCELARIO

- Posición arancelaria
- Impuestos Internos

III. DEMAS IMPUESTOS

IV. ESTRUCTURA DE COSTOS PARA LA IMPORTACION Y DISTRIBUCION

V. REGULACIONES PARA LA INTERNACION DEL PRODUCTO

VI. CONDICIONES PARA EL INGRESO DEL PRODUCTO

VII. LICENCIAS PARA IMPORTAR Y DISTRIBUIR VINOS

- Normas de empaquetado y etiquetado
- Volúmenes Autorizados

VIII. NORMATIVA ADICIONAL PARA ALIMENTOS Y BEBIDAS IMPORTADOS

IX. ESTADISTICAS DE INGRESO EN PUERTO DE MIAMI

X. CONDICIONES DEL MERCADO

XI. MODALIDADES DE PAGO

XII. TRANSPORTE

XIII. FERIAS VINCULADAS AL SECTOR

XIV. IMPORTADORES / DISTRIBUIDORES

I. REGIMEN ARANCELARIO:

Todas las mercancías importadas en los Estados Unidos están sujetas a aranceles o están exentas de ellos, de acuerdo a lo establecido en el Arancel Armonizado de los EE.UU. La imprenta oficial (U.S. Government Printing Office, Washington, D.C. 20402) tiene a la venta una edición anotada, en hojas sueltas, de dicho Arancel. Este figura también en la Sección 1202, Título 19, Código de los EE.UU.

Cuando las mercancías están sujetas a aranceles, se les pueden imponer derechos ad valorem, específicos o compuestos. Los derechos ad valorem, que son los más comunes, equivalente a un porcentaje del valor de la mercancía, por ejemplo, el 5 por ciento. Los derechos específicos se aplican por unidad de peso o de otra cantidad, por ejemplo, 5,9 centavos de dólar por docena. Los derechos compuestos representan la combinación de los derechos ad valorem y de los específicos, por ejemplo, 0,7 centavos por kilogramos más el 10 por ciento ad valorem.

Los derechos arancelarios impuestos a las mercancías importadas varían también según el país de origen.

La mayoría de las mercancías están sujetas al pago de aranceles conforme a la cláusula de la nación más favorecida en la columna general, bajo la columna 1 del Arancel Armonizado. Las mercancías originarias de los países a los que no se han extendido los beneficios de dicha cláusula están sujetas al pago de los derechos completos que aparecen en la columna 2 del Arancel.

Están exentas de aranceles muchas de las sub partidas de las columnas 1 y 2 del Arancel Armonizado. En la columna especial de la columna 1 del Arancel Armonizado figuran diversas exenciones condicionales.

Entre las exenciones más frecuentes está la relativa al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Las mercancías que reúnen los requisitos del SGP ingresan exentas de aranceles cuando se originan en un país en desarrollo beneficiario y satisfacen otros requisitos mencionados en el Capítulo 13. En las sub partidas del Capítulo 98 del Arancel Armonizado figuran otras exenciones. Estas sub partidas abarcan, entre otras disposiciones, ciertas exenciones personales,

exenciones para los artículos destinados a fines científicos o institucionales y exenciones para las mercancías estadounidenses devueltas. En la actualidad, nuestro país no se encuentra ubicado entre aquellos que gozan del mencionado SGP.

El servicio de Aduanas dictamina sobre el régimen arancelario de las mercancías después de que presenta la declaración de aduana. Si requiere información de antemano, no dependa de un pequeño cargamento de “prueba”, porque nada garantiza que al próximo cargamento se le dé el mismo trato arancelario. Es posible que los cargamentos pequeños reciban menos escrutinio, especialmente si se tramitan según los procedimientos para importaciones menores que se aplican a los cargamentos pequeños o en circunstancias especiales que justifiquen un derecho fijo. El exportador, importador u otro interesado que desee información previa sobre cualquier asunto relativo al régimen arancelario de las mercancías, podrá solicitarla por escrito al director del distrito donde ingresarán las mercancías.

II. TRATAMIENTO ARANCELARIO:

En los EE.UU. sólo el Gobierno Federal tiene competencia para regular el Comercio exterior. La Administración de Aduanas de los EE.UU, es la rama del Departamento de Seguridad Interior que administra las leyes relacionadas con la importación de productos.

La Comisión de Comercio Internacional es la institución responsable de la publicación del esquema arancelario vigente, sus actualizaciones y todo material relacionado.

La clasificación de bienes para su importación al territorio de los EE.UU. se rige por el Nomenclador Arancelario Armonizado de los Estados Unidos, que contiene más de 10.000 clasificaciones, la mayoría de las cuales están sujetas a interpretación. Cuando un producto ingresa a los EE.UU. deben completarse los documentos necesarios con el objetivo de que la aduana le asigne un valor tentativo y proceda a su clasificación.

-Posición arancelaria:

HTSUS 2204.21 (wine of fresh grapes (other than sparkling wine) and grape must with fermentation prevented, etc. by adding alcohol, containers of not over 2 liters).

Régimen arancelario general:

-Derechos ad-valorem: 6,3 centavos por litro

HTSUS 2204.10 (sparkling wine)

Régimen arancelario general:

-Derechos ad-valorem: 19,8 centavos por litro (*se encuentra beneficiado por el Sistema Generalizado de Preferencias*)

-Impuestos Internos:

A) Federales:

-U\$S 0,21 por botella de 750cc

B) Locales:

-U\$S 2.25 por galón si contiene menos de 17,259% de alcohol

-U\$S 3.00 si contiene más de 17,259% de alcohol

-U\$S 3.50 si es espumante

III. DEMAS IMPUESTOS:

En Estados Unidos hay un único impuesto a las ventas denominado "sales tax", que es cobrado al consumidor final, se cobra al último escalón de la cadena comercial, no hay impuestos que graven la comercialización de los bienes y servicios a nivel industrial o mayorista. Se aplica solamente cuando se trata de ventas al consumo. Cuando la venta se realiza entre industrias o comerciantes, no se aplica la tasa de venta "sales tax".

La alícuota del impuesto a las ventas difiere según los estados y puede combinarse con alícuotas adicionales a nivel de ciudad / condado. El detalle de impuestos a las ventas por estado puede consultarse por internet en <http://thestic.com/Strates.stm> (asimismo se adjunta la información como anexo)

Florida tiene un impuesto general a las ventas "sales tax" que asciende al 6 o 7%, al que se le adiciona un sobre impuesto (sales surtax) impuesto por la mayoría de los condados del Estado.

IV. ESTRUCTURA DE COSTOS PARA LA IMPORTACION Y DISTRIBUCION:

(PORCENTAJES APROXIMADOS)

- 1) Comisión Importador 30%
- 2) Margen Distribuidor 30%
- 3) Margen Minorista 50%

V. REGULACIONES PARA LA INTERNACION DEL PRODUCTO:

Cuando la mercadería llega a los Estados Unidos se contrata a un corredor o despachante de aduanas para hacer la declaración reglamentaria de aduanas o "Formal Entry". Se aplicarán derechos de trámite de 0.21% sobre el valor FOB de la mercadería (cargo mínimo de \$25) y si ingresa por barco existen cargos adicionales del 0.125% por concepto de conservación de puertos.

Es importante que la factura comercial describa el producto claramente en inglés de manera que se pueda verificar la posición

arancelaria del mismo, incluir las cantidades, el valor de la mercadería FOB, el país de origen, el nombre del comprador y del vendedor, etc. En la página de internet de Aduanas de los Estados Unidos: www.cbp.gov bajo "Publications", "Ordering Publications" encontrará información requerida en la factura comercial, las marcas del país de origen, el valor de la transacción, el proceso de entrada, los derechos de trámite y otros temas de interés en la publicación "Importar a los Estados Unidos" ("Importing into the United States").

VI. CONDICIONES PARA EL INGRESO DEL PRODUCTO:

Este producto está sujeto a las disposiciones de la Administración de Alimentos y Medicamentos. Puede visitarse su página www.fda.gov y también ver información bajo "Food", "Imports" y "Bioterrorism Act" o bien llamar al 1-888-463-6332 o al (407) 475-4700.

Toda persona o empresa que desee importar vinos a los EEUU debe obtener un permiso de importación en la Oficina de Alcohol, Tabaco y Armas de Fuego –Bureau of Alcohol, Tobacco and Firearms – (BATF) del Departamento del Tesoro.

Cualquier bebida alcohólica introducida en los EE.UU. deberá tener una certificación de origen que muestre su composición. Esta certificación deberá ser aprobada por el BATF.

Cualquier bebida alcohólica requiere la aprobación de su etiqueta, que se otorga si cumple las normas de envasado, marcaje y etiquetado. La solicitud de aprobación de la etiqueta la gestiona generalmente el importador. Si un exportador no tiene un importador exclusivo para todo el país sino varios importadores locales, todos ellos deberán obtener la aprobación de las etiquetas individualmente.

A su vez, muchos Estados, por ejemplo Florida, exigen que el importador esté también registrado localmente para poder comercializar y/o distribuir. Asimismo, cada Estado posee un Organismo de Control de Bebidas Alcohólicas (State Liquor Control Board).

En el año 2012 la producción total de vino embotellado en los EEUU alcanzó los 627.119.772 galones, según los datos publicados por la Administración de Alcohol y Tabaco de los EEUU.

VII. LICENCIAS PARA IMPORTAR Y DISTRIBUIR VINOS EN EL ESTADO DE LA FLORIDA:

La persona o empresa que tenga la intención de dedicarse a la importación de aguardientes, vinos o bebidas de malta en los Estados Unidos deberá obtener un permiso general de importador del Bureau of Alcohol, Tobacco and Firearms, Department of the Treasury (Dirección de Alcohol, Tabaco y Armas de Fuego, Departamento del Tesoro, Washington, DC 20226, teléfono (202) 927-8110. Ese organismo se encarga de aplicar la Ley Federal de Administración del Alcohol (Federal Alcohol Administración Act) (www.ttb.gov) Email: itd@ttb.gov

Para operar como Distribuidor en el Estado de la Florida se requiere tramitar una licencia ante el Department of Business and Professional Regulation Division of Alcoholic Beverages and Tobacco 8240 NW 52nd Ter # 303, Doral, FL 33166-4001
Tel: (305) 470-6787 Fax (305) 470-6756
(www.myflorida.com/dbpr/abt/index.shtml)

Licencia de importación -Tel. 800-398-2282
Contactarse con el Estado donde quiere solicitar la licencia de importación.

La información sobre costos y plazos debiera obtenerla a través de los organismos competentes:

1. Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau, U.S Department of the Treasury. 1310 G Street, NW. Suite 300, Washington, DC 20220 Tel. 202-453-2000
(www.ttb.gov)

2. Florida - Department of Business and Professional Regulation, Division of Alcoholic Beverages and Tobacco Tel. (305) 470-6787
(www.myflorida.com/dbpr/abt/index.shtml)

1. El costo de la licencia para importar vinos es aproximadamente de U\$S 1.250 (anual);

2. El costo de la licencia para distribuir vinos en Florida es aproximadamente de U\$S 1.250 (anual) y el trámite esta sujeto a las siguientes condiciones:

- a. aprobación del local
- b. *lease* del local

-Normas de empaquetado y etiquetado:

El vino importado debe cumplir con las normas métricas para el llenado de botellas (si está embotellado o empaquetado después del 1 de enero de 1979).

Deben ser empaquetados, rotulados y marcados de acuerdo a las especificaciones del Código de Regulaciones Federales, en términos generales:

- País de origen
- Año de cosecha
- Tipo de vino
- Nombre y origen del productor
- Nombre y domicilio del importador
- Contenido alcohólico y volumen
- Peso Neto

Asimismo, el Código de Regulaciones Federales, establece “advertencias sobre el riesgo de consumo de vino para la salud” y los nombres foráneos genéricos de distintas regiones geográficas utilizadas para la designación de distintos vinos.

En cuanto al empaquetado es útil colocar una etiqueta de la botella de vino en cada caja, presentándola con código de barras. Las botellas deben ser etiquetadas, y deben contar con su certificación de aprobación emitida por la autoridad de aplicación. Los certificados de aprobación o sus fotocopias deben inscribirse en la Aduana.

Las últimas regulaciones pertinentes a este tema, las cuales son actualizadas periódicamente, pueden obtenerse en: <http://www.ecfr.gov/cgi-bin/text-idx>

-Volúmenes Autorizados:

Los Estados Unidos adoptaron el sistema métrico de medidas al promulgarse la Ley de Conversión al Sistema Métrico (Metric Conversion Act) de 1975. En general, los vinos importados deben ajustarse a las normas métricas de envasado.

- a) En tal sentido, los estándares autorizados son:

3 litros 375 mililitros
1,5 litros 187 mililitros
1 litros 100 mililitros
750 mililitros 50 mililitros

b) La ley del Estado de la Florida prohíbe la venta de vino en envases individuales que contengan más de 1 galón (3.8 litros) de vino. Sí se permite la venta entre distribuidores y/o productores en contenedores de otras medidas.

Remisión de muestras

Las empresas argentinas que deban traer muestras a fin de participar de ferias o visitas comerciales a fin de promocionar sus vinos en este país, se les sugiere consultar el sitio web del Departamento de Alcohol y Tabaco de este país:

https://help.cbp.gov/app/answers/detail/a_id/190/bringing-alcohol-%28including-homemade-wine.

VIII. NORMATIVA ADICIONAL PARA ALIMENTOS Y BEBIDAS IMPORTADOS:

La Ley de Seguridad de la Salud Pública y Preparación y Respuesta ante el Bioterrorismo de 2002 (también conocida como La Ley contra el Bioterrorismo) incluye un gran número de disposiciones que se relacionan con la producción, manejo e importación de alimentos a Estados Unidos.

Las instalaciones alimenticias nacionales y extranjeras que fabrican, procesan, envasan, distribuyen, reciben o almacenan alimentos para el consumo humano o animal en los Estados Unidos se deberán registrar en la FDA. Este registro consistirá en el suministro de información, como el nombre de la empresa, la dirección, etc., a la FDA. El registro puede hacerse a través de internet, en forma gratuita, sin necesidad de contratar a un intermediario. Por otra parte, las empresas extranjeras que se registren deben designar un agente en los Estados Unidos (por ejemplo su importador o broker), quien deberá vivir o mantener una residencia de negocios en los Estados Unidos, y estar físicamente en los Estados Unidos.

La FDA deberá recibir notificación previa de todas y cada una de las partidas de alimentos que entren en los EE.UU. La notificación deberá

incluir una descripción de todos los artículos, el fabricante y el embarcador de cada uno de ellos, el productor (si se conoce), el país originario, el país desde el que se envía el artículo y el puerto de entrada previsto.

En virtud de la Ley contra el Bioterrorismo -Bioterrorism Act- salvo las exenciones especificadas, las nuevas normativas se aplicarán a todas las instalaciones en el mundo para todos los productos de alimentación humana y animal reguladas por la FDA, incluidos los suplementos de la dieta, las leches maternizadas, las bebidas (incluidas las alcohólicas) y los aditivos alimenticios.

Información adicional se encuentra disponible en los siguientes links:

<http://www.fda.gov/Food/FoodDefense/Bioterrorism/FoodFacilityRegistration/ucm081610.htm>

<http://www.fda.gov/Food/FoodDefense/Bioterrorism/FoodFacilityRegistration/ucm069982.htm>

<http://www.fda.gov/EmergencyPreparedness/Counterterrorism/BioterrorismAct/default.htm>

Si desea realizar la registraci3n requerida por la ley, puede consultar

el siguiente Link: <http://www.cfsan.fda.gov/~furls/ovffreg.html>

IX. ESTADISTICAS DE IMPORTACION DEL PUERTO DE MIAMI

**HTS - 2204: WINE OF FRESH GRAPES, INCLUDING FORTIFIED WINES; GRAPE MUST (HAVING AN ALCOHOLIC STRENGTH BY VOLUME EXCEEDING 0.5% VOL.) NESOI
CONS_COST_INS_FREIGHT by CONS_COST_INS_FREIGHT
for ALL Countries**

U.S. Imports for Consumption

Annual Data

Country	2012	2013	2014	Percent Change 2013 - 2014
	<i>In 1,000 Dollars</i>			
Italy	1,540,823	1,677,653	1,761,608	5.0%
France	1,380,062	1,438,832	1,490,542	3.6%
Australia	566,912	530,677	477,713	-10.0%
Argentina	432,382	402,424	371,536	-7.7%
Spain	336,334	356,959	356,917	0.0%
Chile	367,862	343,506	318,761	-7.2%
New Zealand	257,700	291,757	338,625	16.1%
Germany	133,461	124,930	121,609	-2.7%
Portugal	75,791	86,686	92,828	7.1%
South Africa	63,901	73,656	53,784	-27.0%
Canada	12,719	19,599	33,244	69.6%
Israel	15,082	19,538	21,340	9.2%
Austria	12,804	13,121	14,794	12.7%
Greece	10,948	11,232	11,979	6.7%
Ireland	4,910	5,149	6,798	32.0%
Subtotal :	5,211,694	5,395,718	5,472,079	1.4%
All Other:	39,112	34,249	35,084	2.4%
Total	5,250,806	5,429,967	5,507,163	1.4%

Sources: Data on this site have been compiled from tariff and trade data from the U.S. Department of Commerce and the U.S. International Trade Commission.

**vinos: CONS_COST_INS_FREIGHT by CONS_COST_INS_FREIGHT
for ALL Countries**

U.S. Imports for Consumption

Annual Data

District	2012	2013	2014	Percent Change 2013 - 2014
	<i>In Actual Dollars</i>			
New York, NY	5,130,313,949	5,321,147,711	5,470,217,209	2.8%
Laredo, TX	1,888,946,979	2,048,548,720	2,568,988,410	25.4%
Los Angeles, CA	1,780,004,765	1,895,801,860	1,813,495,912	-4.3%
San Francisco, CA	1,787,897,479	1,771,785,363	1,519,622,088	-14.2%
Houston-Galveston, TX	1,334,712,902	1,381,604,295	1,478,216,795	7.0%
Miami, FL	1,494,081,687	1,505,760,589	1,213,587,182	-19.4%
Norfolk, VA	676,328,569	678,472,975	716,084,562	5.5%
Chicago, IL	525,871,149	579,917,338	648,721,486	11.9%
Savannah, GA	601,342,333	565,971,697	574,758,237	1.6%
Boston, MA	591,300,564	555,373,264	513,931,225	-7.5%
Cleveland, OH	396,131,046	429,086,115	483,218,068	12.6%
Detroit, MI	467,393,457	520,875,958	453,388,265	-13.0%
Baltimore, MD	470,194,067	476,764,186	449,704,983	-5.7%
San Diego, CA	274,963,912	297,658,512	313,204,952	5.2%
Nogales, AZ	219,815,362	228,517,815	286,707,888	25.5%
Subtotal :	17,639,298,220	18,257,286,398	18,503,847,262	1.4%
All Other:	2,536,249,733	2,231,026,860	2,068,438,002	-7.3%
Total	20,175,547,953	20,488,313,258	20,572,285,264	0.4%

Sources: Data on this site have been compiled from tariff and trade data from the U.S. Department of Commerce and the U.S. International Trade Commission.

X. CONDICIONES DEL MERCADO:

Los vinos argentinos tienen una buena recepción, en términos generales en los Estados Unidos y en particular en la Florida, que actualmente es el segundo estado del país en términos de consumo. Este mercado ofrece interesantes oportunidades para la expansión de las ventas, atento al nivel medio de ingresos de la población así como a su creciente interés en consumir vinos de distintos orígenes.

Actualmente, se pueden encontrar una diversidad importante de marcas argentinas en las principales cadenas de supermercados y licorerías, así como en los hoteles y restaurantes de la plaza. Es indudable que la mayor presencia de los productos argentinos en este mercado se da en el segmento de los vinos que van de los 8 a los 15 dólares, sobre todo luego de que se desatara la actual crisis económica. Entre los consumidores de vinos argentinos, se ha verificado una marcada predilección por las variedades Malbec y Cabernet Sauvignon.

Cabe señalar el consumidor local ha manifestado un creciente interés por conocer más sobre vinos; no sólo la calidad, sino también el origen, las cepas y otras especificidades de la producción vitivinícola argentina. Sin perjuicio de ello, no se debe perder de vista que esta es una región en donde el consumo de cerveza se ubica en primer lugar, y que solo en años recientes ha comenzado a reconocer las bondades de este producto.

Catena, Navarro Correas y Trapiche son bodegas reconocidas en el Estado de la Florida desde hace tiempo; vinos de bodegas como Familia Zuccardi, Lurton, Alto Las Hormigas, han ingresado más recientemente con fuerza al mercado, al igual que los vinos de Nieto Senetiner, Bianchi, López, Luigi Bosca, Rutini, Lavaque, Flichman, Cobos y La Rural, entre otros.

Hay un extenso porcentaje del público latino del Estado que se inclina por vinos más económicos, los cuales se encuentran en negocios y almacenes que comercializan productos argentinos y en restaurantes que ofrecen una gran variedad en calidad y precio.

Con relación a los vinos espumantes, renglón en el que también existe un interesante potencial para los productos argentinos, en el último tiempo se ha podido verificar la aparición de algunas marcas nacionales en el mercado, como ser Toso, Luigi Bosca, Rosell Boher, que han tenido una auspiciosa aceptación.

Uno de los inconvenientes que enfrentan las bodegas que desean exportar sus vinos a Florida, es que una vez que logran contactarse con los importadores y distribuidores locales, resulta muy onerosa la publicidad y difusión de los productos. La necesidad de difundir y promocionar los vinos en el mercado local, se puede resolver en alguna medida, a través de degustaciones y participación en ferias (se adjunta listado), también la inclusión en las cartas de restaurantes puede considerarse como un paso atinado en busca de una mayor inserción de un producto nuevo en el mercado.

La venta de vinos argentinos a este país continúa su tendencia alcista. El vino tinto de valor superior a los 1,05 dólares sigue siendo la categoría más vendida, creciendo durante el último año un 5,1% en valor.

En el año 2012, las exportaciones totales de vino de nuestro país al resto del mundo alcanzaron los u\$ 1.156 millones, lo que representó un incremento del 9,4%, en relación al 2011. En términos de cantidades se exportó un total de 472.820.303 litros, lo que significó un aumento del 10,4% con respecto al año anterior.

En este contexto, los EEUU continúan siendo el principal destino de nuestras exportaciones, pasando de representar el 35% de nuestras ventas totales al exterior en el año 2011 a ser un 36,9% en el 2012. El segmento de mayor crecimiento fue la venta de vinos de un precio FOB entre los 40 y 90 dólares.

Asimismo, el varietal Malbec continúa siendo el más vendido en el exterior, con un incremento en sus ventas del 5,5% con respecto al año 2011.

Durante la década del 2000, el consumo per cápita en los EEUU se incrementó en un 25%, al pasar de 7,6 litros por persona en el 2000 a los 9,5 en el 2010, según lo estimado por el Wine Institute de California.

En el año 2012 el consumo per cápita de este país alcanzó los 10,3 litros, según lo indicado por dicho instituto.

En términos demográficos se considera que un 69% de los consumidores son blancos, un 14% de origen hispano, un 11% Afro-americanos, y un 9% de otras razas.

La edad promedio del consumidor es 49 años, con un 26% de los mismos de 21 a 34 años de edad, un 19% entre los 35-44 años, un 21% entre 45 y 54 años y un 34% entre aquellos mayores de 55 años.

Los más consumidos son aquellos que se encuentran en la categoría de precio entre 9 y 11,99 dólares por botella.

Un 25% del vino consumido es de origen extranjero.

Los vinos más consumidos son aquellos que se encuentran en la categoría de precio entre 9 y 11,99 dólares por botella.

Italia ha mantenido su liderazgo en valor y volumen en las ventas de vino a los EEUU. En el caso de Francia, se observa que este país ocupa el segundo puesto en valor, pero Australia lo supera en el volumen vendido.

Argentina, ocupa el cuarto puesto, habiendo superado a Chile en el valor de sus ventas a los EEUU durante el 2012, mientras que se mantiene su quinto lugar después de Chile en la cantidad de vino vendida a los EEUU.

Durante el periodo Enero-Octubre del año 2013, se ha producido un incremento, en valor, de las importaciones de los EEUU con relación al mismo periodo del año 2012 del 8,6%. Observándose que Argentina mantiene el cuarto puesto y sus ventas se han incrementado en un 13% en valor con relación a igual periodo del año anterior. En cuanto a la cantidad importada para dicho periodo se incrementó en un 5,4%.

XI. MODALIDADES DE PAGO:

a) Consideraciones Generales

El comercio internacional de mercaderías y servicios se concreta a través de instrumentos de pago que pueden clasificarse en tres grandes categorías: orden de pago, cobranza y carta de crédito. En los Estados Unidos, con motivo de una transacción de bienes y/o servicios internacionales, no existen restricciones de tipo cambiario para realizar transferencias de fondos al y desde el exterior salvo excepciones que no comprenden a Argentina. Para facilitar el comercio en el ámbito internacional, las instituciones financieras autorizadas a operar como tales en los EE.UU., cuentan con servicios de corresponsalía bancaria en todo el mundo. Dentro de la relación de corresponsalía, los bancos en EE.UU. otorgan líneas de crédito comerciales a bancos extranjeros cuyas operaciones más usuales son: apertura / confirmación de cartas de crédito y financiación de importaciones por plazos que se extienden de los 90 a los 360 días.

b) Costo de los instrumentos de pagos más usuales:

Se sugiere consultar los informes actualizados, disponibles a través del portal de comercio exterior de la Cancillería Argentina, en <http://argentinatradenet.gov.ar>

c) Criterios para la selección de un instrumento de pago:

Crecientemente el pago contra recepción de mercadería ha ido reemplazando el uso de cartas de crédito como instrumento de pago de las importaciones tanto por los costos involucrados como por las complejidades burocráticas relativas que esta última implica.

El mecanismo de pago más utilizado es, sin duda, el de la cuenta corriente.

Los importadores condicionan en la mayoría de los casos el desarrollo de una operación a que el pago se realice contra recepción de mercadería. No obstante, el único documento que ofrece totales garantías es el de la carta de crédito. La decisión sobre que mecanismo se utilizará deberá definirse en cada caso teniendo en cuenta los riesgos que se dispone asumir, el grado de credibilidad que se asigne al importador en cuestión y directamente relacionado con éste, la antigüedad y permanencia de la relación comercial. No obstante, la carta de crédito es el único mecanismo que ofrece totales garantías.

Cabe agregar que la información sobre la situación y comportamiento crediticio de las corporaciones en EE.UU. es de relativamente fácil acceso a través de diversos servicios electrónicos privados. No obstante, dada la brecha entre el grado de penalización entre uno y otro caso, un buen comportamiento crediticio doméstico no necesariamente implica un comportamiento saludable en la esfera internacional.

XII. TRANSPORTE:

Los honorarios y gastos derivados de las gestiones del despachante tienen un costo aproximado que varía entre el 0,75% al 1% del valor FOB de la mercadería, el cual incluye honorarios y gastos menores. A este valor deberán adicionarse los costos de transporte interno.

Costo de transporte de referencia

Buenos Aires –Puerto Costa Este de EEUU

Marítimo

Contenedor de 20 pies cúbicos: u\$s 2.300

Contenedor de 40 pies cúbicos: u\$s 3.900

Aéreo:

Por kilogramo de carga: u\$s 3.50/kg.

Buenos Aires – Puerto Costa Este de EEUU

Seguro

El costo de asegurar los envíos es variable y sujeto a negociación. Se estima alcanza un valor aproximado de u\$s 0,50 por cada u\$s 100 de precio de la mercadería en el caso de que se utilice flete aéreo, y de u\$s 0,90 en el caso de flete marítimo.

Garantía por los pagos de derechos

La garantía por el pago de los impuestos de importación – bond fee – puede abonarse directamente para una operación en particular. Otra alternativa de uso corriente y más económica es la de negociar con la

empresa aseguradora el pago de un monto anual. Este último mecanismo es el más económico. No obstante, la selección depende de si ya se ha alcanzado un flujo constante en el volumen de operaciones anuales.

Tramites de aduanas en EEUU

Este monto es relativamente fijo y varía entre los u\$s 200 y los u\$s 50 por operación, incluye honorarios y gastos menores. A este deberán adicionarse los gastos en puerto, - terminal fees-. Las tarifas varían de terminal en terminal, puede calcularse un valor diario promedio de u\$s 40,00 y depende de cuantos días debe mantenerse el embarque en puerto. En el caso de carga aérea, también el costo varía conforme a la estación que reciba la carga y su costo depende del peso de la mercadería, calculándose después de tres días de gracia.

Otros gastos a considerar son, por ejemplo, los de entrega de documentos si la mercadería llega a un tercero. Estos son aproximadamente u\$s 65,00.

Debe considerarse también el costo de retiro del contenedor del puerto y desplazamiento al depósito. Este depende obviamente de la distancia, pero se estima un valor mínimo de u\$s 450 para un contenedor de 20 pies.

La participación en ferias y exposiciones del sector es una herramienta valiosa y efectiva tanto para las empresas que intentan iniciarse en la actividad de exportación como para las que ya están establecidas en el mercado.

Además, es efectivo y necesario visitar personalmente las oficinas de potenciales importadores. Este es el seguimiento lógico de un intercambio epistolar.

Otro medio que facilita el acceso a las novedades del sector en los EEUU son las revistas especializadas, muchas de las cuales están disponibles en internet.

Algunas de ellas son:

Wine Spectator
www.winespectator.com

Wine Enthusiast
www.wineenthusiast.com

Wine Business
www.winebusiness.com

Beverage Media
www.bevnetwork.com

Guía de Negocios en Estados Unidos

La guía de negocios en Estados Unidos se encuentra disponible en el portal de comercio exterior de la Cancillería Argentina <http://www.argentinatradenet.gov.ar>, que analiza los aspectos generales de la comercialización de productos en este mercado, normas generales de importación, entre otros puntos.

Consideraciones finales:

De acuerdo a comentarios de importadores y de publicaciones especializadas, el vino argentino es un producto competitivo que cumple ampliamente con los requerimientos de precio y calidad del mercado.

El vino Malbec Argentino se ha convertido en un varietal reconocido tanto por la prensa como por el consumidor de este país.

Los hábitos del consumidor denominado New Millennials, aquellos individuos de 21 a 35 años de edad, los cuales lideran y guían las perspectivas para la demanda de vino en los próximos años.

Los New Millenials es que demandan en mayor medida vinos de otros países, especialmente Francia, Italia, Australia, Chile y la Argentina. Asimismo, compran vinos de mayor precio que los consumidores de más de 45 años de edad.

Wine Intelligence, pronostica que para el año 2020 el consumo de vino en los EEUU subirá de 37 millones a 50 millones, lo que representa alrededor de un 50% de los adultos mayores de 21 años. En cuanto a los precios de los vinos se estima que en la actualidad se consumen vinos de un rango de precios entre u\$s 10-25 esperándose que en el futuro bajo a un rango de u\$s 15-20.

XIII. FERIAS VINCULADAS AL SECTOR:

AMERICAS FOOD & BEVERAGE SHOW & CONFERENCE

Miami Beach Convention Center
15th Americas Food & Beverage Show
Organizada por: World Trade Center Miami
Tel: (305) 871-7910
Fax. (305) 871-7904
Email: afb@worldtrade.org
www.americasfoodandbeverage.com

THE FLORIDA WINE FESTIVAL

-The Mary Brogan Museum of Art and Science
350 S. Duval Street, Tallahassee, FL 32301
Tel. (850) 513-0700 x. 229
Fax. (850) 513-0143
Contacto: Chucha Barber
Executive Director
Email: cbarber@thebrogan.org
www.thefloridawinefestival.com

SOUTH BEACH WINE & FOOD FESTIVAL

Contacto: Jaie Laplante
Tel. (305) 627-1596
Email: jalelaplante@southernwine.com
Contacto: Devin Padgett
Email: dpadgett@devincorporated.com
Email: info@sobewineandfoodfest.com
www.sobewineandfoodfest.com

XIV. IMPORTADORES / DISTRIBUIDORES:

Republic National Distributing Company (RNDC)
Eli Valdes"
Eli.Valdes@RNDC-USA.COM
RNDC-USA.COM
Trapiche – Clos – Alta Vista

Guzman Castro
IBESC Wine Group
2200 NW 102 Place
Miami, FL 33172
Main: 305-591-2238

Mobile: 904-859-5124
gcastro@ibesc.com
www.ibesc.com
Leo

Ej. SWS COA tiene Terrazas
Jc Bedevia
Coastal Wine & Spirits
On Premise Area Sales Manager
Cell: 786 417-5697
Jbedevia@southernwine.com

Vine Pro Imports
Mylo Gonzalez
(Bodega Altos Las Hormigas)
T +1 (305) 827-2340
M +1 (786) 972-7732
7535 West 24th Ave
Suite 100
Miami, FL 33016
mylogonzalez@vineproimports.com

Vinos Dona Paula
Pablo Tome | USA Sales Manager
T +1 786.220.7647 | M + 1 786.459.2880 |Skype p.tome1
www.donapaula.com
ptome@ donapaula.com.ar

Bunbury Miami
paulacostasommelier@gmail.com
Celular: (305) 333-6929
2200 Northeast 2nd Avenue |Map
Miami, Florida 33137
786-452-1439

Jorge Trejo	Mobile: 305-972-8151
Fine Wine and Craft Spirit Consultant	Tel: 954-861-2520
Dade County	Fax: 954-861-2521
Jorge.Trejo@stacolewines.com	1822 SW 2nd Street
www.stacolewines.com	Pompano Beach, Florida 33069

Stacole Tiene Zuccardi
Hugo Stabio - Luigi Bosca
hstabio@luigibosca.com.ar
l.nole@frederickwildman.com
Francine Kowalsky
f.kowalsky@frederickwildman.com

WINEBOW INC.

JORGE LILOY
Argentina Brand Manager
P: 571.334.5426 F: 703.991.2326
j_liloy@winebow.com
www.winebow.com

ZUCCARDI – SANTA JULIA

Leandro Lowi
USA & Caribbean Export Manager / Brand Ambassador
Celular: 1 202 375 3945
Tel: 54 261 441 0000
Fax: 54 261 441 0010
llowi@familiazuccardi.com
www.familiazuccardi.com

RUTINI

ARIEL MENNITI
BRAND MANAGER USA & CANADA
International Trade Division
amenniti@rutiniwines.net
Celular USA: +1 914 325 9165
Celular ARG: +54 9261 6799 367
Ilana Naomi Richman – Marketing Manager irichman@rutiniwines.net>

ANTARES INC.

7250 NW 36th Avenue
Miami, Florida 33142
Tel: (305) 691-4830
Fax: (305) 691-4833
Contacto: Edward Harkrader
Email: AntaresNath@aol.com
www.antareshwineclearingusa.com

ALDAY DISTRIBUTION CORP.

231 NW. 3rd. Avenue
Hallandale Beach, Florida 33009
Tel. (954) 812-5270
Fax. (786) 428-1029
Contacto: José Ferrer
Email: alday-saw@hotmail.com

AMG ORGANIC IMPORTS LLC.

14250 SW. 136th. St. Bay 20
Miami, Florida 33186
Tel. (305) 505-7573
Fax. (305) 232-2160
Contacto: Alejandra Ferreira
Email: Alejandra.ferreira@amgorganicimports.com
www.amgorganicimports.com

ANTIGAL WINERY & ESTATES

8356 NW.30 Terrace
Doral, Florida 33122
Tel: (305) 406-0091
Fax: (305) 406-0092
Contacto: Horacio Peiró / Michael Dominguez
Email: hpeiro@antigal.com / mdominguez@antigal.com
www.bodegaantigal.com

BRITTANY SALES CO.

290 NW 165 Street, PH 1
Miami, Florida 33169
Tel: (305) 956-9770 ext. 23
Fax: (305) 956-9072
Contacto: Mark Halpern
Email: markh@brittanysales.com

GLOBAL WINES LLC

1340 Stiling Road # 6B
Dania, Florida 33004
Celular: (305) 303-7378
Tel: (954) 921-8024
Fax: (954) 208-0559
Contacto: Alejandro Galli
Email: alejandrogalli@gmail.com
Leo 786-278-2148

leotabeira@yahoo.com

www.carbellc.com

CARISAM

10900 NW 27th Street

Miami, Florida 33172

Tel: 305 599-2224 (Ext. 109)

Fax: 305 599-0468

Contacto: Iván Padilla

Email: i.padilla@carisamco.com

www.carisamco.com

CASA VINO

3698 ½ NW. 16th. St.

Lauderhill, Fl. 33311-4142

Tel. (954) 587-4590

Fax. (954) 587-4591

Contacto: Raymond Paponetti

Email: rpaponetti@msn.com

www.casavino.us

CROWN WINE & SPIRITS

910 NW 10 TH Place

Fort Lauderdale, Florida 33311

Celular: (954) 459-9110

Tel: (954) 763-6831

Fax: (954) 462-0125

Contacto : Veronica Litton

Email: vlitton@crownwineandspirits.com

www.crownwineandspirits.com

* 14 tiendas/ 2000 vinos

Charlie Arturaola

www.charlieswines.com

Grappolo Blu Inc.

wine8140@aol.com

+1-305-531-6278 office

CHEERS DISTRIBUTORS INC.

2283 NE 164th Street
North Miami Beach, 33160-3703
Tel: (305) 945-4565
Fax : (305) 945-3385
Contacto: Faina Schapiro
Email: info@cheersflorida.com
www.cheersdistributors.com

DI DIEGO WINE & FOOD CORP.

6949 NW. 82nd. Ave
Miami, Florida 33166
Tel: (305) 994-9292
Fax (305) 994-9200
Contacto: Héctor Di Diego
Email: didiegowine@bellsouth.net
Cel. (786) 514-5960
www.didiegowines.com

DON DOMINGO IMPORTS

11417 NW. 122 St.
Medley, Florida 33178
Tel. (305) 887-9988
Celular: (305) 244-0231
Contacto: Mauro Varena
Email : mvarena@gmail.com / mvarena@dondomingowines.com
www.dondomingoimports.com

EURO WINES

Contacto: Giorgia Marino
2612 NW 112 Ave
Doral, FL 33172
Tel: 305-599-8161

FERLLEN WINERY

1680 Michigan Ave. # 700
Miami Beach, Florida 33139
Contacto: Alejandro Ferllen
Celular: 786 346 1441
Email : ferllen@ferllen.com
www.ferllenwinery.com

GRAZIANO IMPORTS

10865 NW. 29th. St.

Miami, Florida 33172

Tel. (305) 418-9498

Fax. (305) 418-9499

Contacto: Mario Graziano / Carolina Graziano

Celular: (786) 251-6439 / (786) 251-6450

Email: mariograziano@yahoo.com / carolina@grazianosgroup.com-nicolas@grazianoimport.com

luchogatti@gmail.com

leograziano@mac.com

HIDALGO IMPORTS LLC (Haroldos, Vinacol, Foster)

6020 NW. 84th. Ave.

Miami, Florida 33166

Tel. (305) 477-7737

Fax. (305) 477-4471

Contacto: Enrique Chavez

Celular: (305) 975-9559

Email: enrique@hidalgoimports.com

Asistente: Barbara Duffoo

www.hidalgoimports.com

VINECOL SA / HIDALGO IMPORTS

LOS HAROLDOS octaviofalasco@familiafalasco.com

IBESC WINES

2200 NW 102nd Place

Miami, Florida 33172

Tel: (305) 591-2238

Fax: (305) 477-0766

Contacto: Hugo Castro / Eduardo Fara

Email: hcastro@ibesc.com / efara@ibesc.com

www.ibesc.com

IBERIA WORLD FOODS CORP.

12300 NW 32nd Avenue

Miami, Florida 33167

Tel: (305) 863-8840

Fax: (305) 884-7939

Contacto: Pedro Casais

Secretaria: Lynn May Velit

Email: pcasais@iberiafood.com / lvelit@iberiafood.com

INTERNATIONAL BOUTIQUE WINES INC.

3322 N. Miami Ave.
Miami, Florida 33127
Tel: (305) 534-6870 / (305) 788-6870
Fax: (305) 534-6874
Contacto: Geoff Lonstein / Molly Lonstein
Email: info@internationalboutiquewines.com
www.internationalboutiquewines.com

INTERNATIONAL WINE IMPORTS

PO Box 2728
Boca Raton, Florida 33427
Tel: (954) 683-8293
Fax: (561) 479-3908
Contacto: Hermes Ortiz
Email: hermes@internationalwineimports.com
www.internationalwineimports.com

IWS (INTERNATINAL WINE & SPIRITS INC)

3587 NW. 82nd. Ave.
Miami, Florida 33122
Tel: (305) 594-9020
Fax. (305) 594-9045
Contacto: Javier Fernández
Email: sales@iws-fl.com / jose@iws-fla.com

JAURE WINERY

111 NE. 1st Street , Suite 200
Miami, Florida 33132
Tel: (305) 371-1847
Fax:(305) 371-7952
Contacto: Beco Jaure
Email: paul@jaurewinery.com / info@jaurewinery.com
www.jaurewinery.com

J&J INTERNATIONAL BRAND IMPORTS LLC

1496 SW. 158th. Ave.
Pembroke Pines, Florida 33027
Tel: (305) 479-8387
Contacto: Raúl G. Gayoso Leopold
Email: raul.gayoso@jjinterbrand-imp.com
www.bodegasantamaria.com

MIAMI INTL. WINES dba MIAMI VINOCOPIA

13827 SW. 15th. Ter.
Miami, Florida 33184
Tel. (786) 246-5285
Fax. (786) 219-3230
Contacto: Aldo Neyra
Email: aldo@miamivinocopia.com
www.miamivinocopia.com

NATIONAL DISTRIBUTING COMPANY

441 SW 12th Avenue
Deerfield Beach, Florida 33442
Tel: (954) 421-9990 / 1-800- 432-8814
Fax: (954) 425-7777
Contacto: Bob Hendrickson
Email: bob.hendrickson@rnc-usa.com
www.rnc-usa.com

OPICI WINE COMPANY OF FLORIDA (Ruca Malen)

PO Box 530275
1425 Water Tower Road
Lake Park, Florida 33403
Tel: (561) 842-3113
Fax: (561) 842-3163
Contacto: John Mazzanovich mazzanovichj@opici.com
Contacto: Gianni Acireale
Email: acirealeg@opici.com / marzinas@opici.com
www.opici.com

Particular
5151 NW. 5th. St.
Ocala, Florida 34482
Tel: (352) 369-3130
Fax: (352) 369-3843

ORVINO IMPORTS & DISTRIBUTING INC.

11927 W. Sample Rd.
Coral Springs, Florida 33065
Tel: (954) 785-3100
Fax: (954) 785-2353
Contacto: John Flora
Email: flora@florafoods.com
www.orvinowine.com

PALM BAY IMPORTS

HEADQUARTER:

301 Yamato Road # 1150

Boca Raton, FL 33431

Tel. (561) 362-9642

Fax (561) 362-7296

Contacto: Bethany Scherline

Email: bscherline@palmbay.com

www.palmbayimports.com

PREMIER BEVERAGES

9801 Premier Parkway

Miramar, Florida 33025

Tel: Dade (305) 756-8973

Fax: (954) 436-9200

Contacto: Alex Torres

Email: atorres@premier-bev.com

www.premier-bev.com

Rafael 954-981-6777

"Juan Pujol" <Juan_Pujol@Premier-Bev.com>

PREMIUM BLEND COCKTAILS

2661 West 81th. St.

Hialeah, Florida 33016-2756

Tel: (305) 557-1464

Fax: (305) 557-8454

Contacto: Juan Navarro

Email: sales@premiumblend.com/ juan@premiumblend.com

www.premiumblend.com

PURO UNO WINE

511 Lake Louise Circle # 201

Naples, Florida 34110

Tel: (239) 249-9510

Contacto: Frank Baroudi

Email: frank@purouno.com

www.purouno.com

PW DISTRIBUTORS

14893 NE. 20th. Ave.

North Miami, Florida 33181

Tel: (305) 974-5295

Fax: (305) 974-5296

Contacto: Stefano Salocchi / Giovanni Polillo
Email: info@pwdistributors.com
www.pwdistributors.com

RAMA MERCHANTS

518 North Tampa St. # 290
Tampa, Florida 33602
Tel: (813) 341-9100/ 9510
Fax: (813) 225-1790
Contacto: Javier Jane / Matilde Amarchand
Email: javier@ramabusiness.com / matilde@ramabusiness.com
www.ramamERCHANTS.com

RISUR LLC

Edificio RoboVault
3340 SE 6th Ave.
Ft. Lauderdale, Florida 33316
Tel: (954) 292-0740
PO Box 15411
Plantation, Florida 33318
Tel. (954) 292-0740
Fax. (954) 530-1492
Contacto: Roberto Roncales
Email: roncales@aol.com
www.risurimpexpbro.com

R & M DISTRIBUTORS INC

7050 SW 4th Street
Miami, Florida 33144
Tel: (305) 261-4895
Fax: (305) 262-7816
Contacto: Gustavo Vega
Email: jvega@rm-distributors.com
www.rm-distributors.com

SAN RAFAEL IMPORT COMPANY

1920 Tampa East Blvd.
Tampa, Florida 33619
Tel: (813) 349-9539
Fax: (813) 349-9540
Contacto: Ben Benvenuti / Daniel Whitaker
Email: sales@sanrafaelimport.com / benb@cprinc.net
www.sanrafaelimport.com

SELECTED BRANDS

5001 NW. 13th. Ave. # L
Pompano Beach, Florida 33064
Tel: (954) 428-0019
Contacto: Kyle Greene
Email: wines@sbrands.com
www.selectedbrandsdistributors.com

SPIRIT IMPORTS INC.

10210 NW. 50th. St.
Sunrise, Florida 33351
Tel: (954) 748-9009
Fax. (954) 749-2257
Contacto: Jerry Zimmerman
Email : NandoJZ@aol.com
www.spirtirimportsinc.com

THE STACOLE CO. INC.

1003 Clint Moore Road
Boca Raton, Florida 33487
Tel: (561) 998-0029
Fax: (561) 998-0025
Contacto: Al Schoester
Email: aschoester@stacolewines.com
www.stacolewines.com

SOUTHERN WINE & SPIRITS OF AMERICA

1600 NW 163 Street
Miami, Florida 33169
Tel: (305) 625-4171
Fax: (305) 620-4758
Contacto: Ray Lombard
Email: raylombard@southernwine.com
www.southernwine.com

PAMPA BEVERAGE LLC.

1110 Brickell Ave. Suite 808
Miami, Fl. 33131
Tel: (305) 365-9652
Fax: (305) 503-6780 Cel. (305) 815-1826
Contacto: Ignacio Sangronis/ Francisco Young / Luisa Gutiérrez
Email: isangronis@pampabev.com / fyoung@transnationalfoods.com
lgutierrez@pampabev.com

PATAGONIA DISTRIBUTION

1661 NW. 79th. Ave.
Doral, Florida 33126
Tel: (305) 779-5687 / (786) 866-5915
Cel: (305) 458-1375
Contacto: Andy Freitag
Email: afreitag@patagoniadistribution.com
www.patagoniadistribution.com

TRICANA INTERNATIONAL

1405 Southwest 10th Ave.
Pompano Beach, Fl 33069
Tel: (954) 943-6701
Fax: (954) 943-6703
Contacto: Sam Levitas
Email: sam@tricana.com
www.tricana.com

UNIVERSAL BRANDS

8207 NW 70th. Street
Miami, Florida 33166
Tel: (305) 591-3114
Fax: (305) 572-3113
Contacto: Raúl Díaz
Email: universalbrands@aol.com

VINAMERICAS

8101 Biscayne Blvd. # 617
Miami, Florida 33138
Tel: (866) 998-9463 / 786) 220-3484
Fax: (866) 645-9428
Contacto: Natalia López
Email: info@vinamericas.com
www.vinamericas.com

VIZCAYA WINE IMPORTS

2031 SW. 70th. Ave. # C16
Davie, Florida 33317
Tel: (786) 277-6034
Contacto: Alfred J. Dauphin
Email: alfreddauphin@yahoo.com
www.vizcayawine.com

WATER UP**SELF LIFTING WATER DISPENSER**

13615 S. Dixie Hwy, Suite 114-379

Miami, Florida 33176

Tel: (786) 430-9254

Fax: (305) 675-5997

Celular: (786) 301-4373

Contacto: Carlos Lerena

Email: clerena@assistancefood.com

BECG

2614 NW. 97th. Ave.

Doral, Florida 33172

Tel. (305) 470-7539

Fax. (305) 470-7547

Celular: (305) 798-1533

Contacto: Mónica Casas

Email: monica@winesbybecg.com / monica@wowwines.us

www.wowwines.us / www.winesbybecg.com

YOUNG ARMY GROUP INC.

555 NE. 15th. St. Apt. 403

Miami, Florida 33132

Contacto: Rolando Mendoza

Tel: (305) 496-0304

Email: rolandomd24@gmail.com

ALIMENTOS AUSTRALES LLC.

13049 SW 122nd. Ave.

Miami, Fl. 33186

Tel: (305) 238-7755

Fax. (305) 238-3050

Contacto: Carlos Balseiro/ Leandro Korn/ Daniel Pertica

Email: carlos@alimentosaustrales.com /

leandro@alimentosaustrales.com

carlos@dobleausa.com

www.alimentosaustrales.com

MIAMI KOSHER WINE CORP.

7225 NW. 68th. St. # 11

Miami, Florida 33166

Tel: (786) 229-9498

Fax: (305) 8880540

Contacto: George Schvetz
Email: jschvetz@hotmail.com

LIQUOR ONE OF MIAMI, INC.

11401 S. Dixie Hwy
Pinecrest, Florida 33156
Tel: (305) 646-2337
Fax: (305) 256-4850
Contacto: Vinicius Wolff
Email: vwolff@liquorone.com
www.liquorone.com

TGI IMPORTERS (Pascual Toso, Kaiken, Norton)

Fabian Quintero
Cell 954-588-8223
Email: fquintero@tgcimporters.com
Travis Arnesen - Marketing Manager tarnesen@tgcimporters.com
tmunoz@tgcimporters.com
www.tgcimporters.com

Jose R. Garrigo, Columnist
Diario Las Americas
South Florida's first Spanish language daily newspaper
Email: winetovino@aol.com

VINE CRAFT

5972 NE. 4th. Ave.
Miami, Florida 33137
Tel: 786-401-6489
Contacto: Maria
maria@vinecraft.com
Celular: (404) 313-9989
www.vinecraft.com

PW DISTRIBUTORS

Giovani Polillo
Celular: 305-924-6120
Giovanni@pwwdistributors.com

Carlos Avila (CASARENA)
Florida State Manager
Southern Starz Inc
954 248 0248

cavila@southernstarz.com
www.southernstarz.com

Martín Pérez Cambet
Commercial Manager
CASARENA Bodega y Viñedos
www.casarena.com
martin@casarena.com
011-3033-6008
0261-691-9734