



CELLARWORLD INTERNATIONAL LTD

Facilitando las ventas de vino

Servicios de asesoría de vinos: Producción, selección y comercialización de vinos

(También disponible en [Francés](#) e [Inglés](#))

Contents

Page 2	Perfil de la empresa
Page 3	Servicios de asesoría Producción de vinos Selección y localización de vinos
Page 4	Ventas y marketing
Page 5	Inversión corporativa e iniciativas gubernamentales Peritos Instalaciones in situ para alquilar
Page 6	El equipo CWI
Page 7	
Page 8	Contratación de winemaker
Page 9	Oficinas CWI
Page 10	Cellarworld Argentina
Page 11	
Page 12	Vínculos
Page 13	
Page 14	Contacto



CELLARWORLD INTERNATIONAL LTD
Facilitando las ventas de vino

Perfil de la empresa

Cellarworld International Ltd (CWI) se formó en 1993. El cliente más antiguo de la empresa está contratado desde el primer día y aún está cosechando los beneficios de unas ventas de vinos cada año significativamente más altas.

En la actualidad CWI hace negocios en Chile, Chipre, Eslovenia, Francia, Italia, Moldavia y en el Reino Unido.

La empresa afiliada de CWI, Cellarworld Argentina (CWA), trabaja desde las oficinas en Mendoza, Argentina. [Leer más](#)



CELLARWORLD INTERNATIONAL LTD

Facilitando las ventas de vino

Servicios de asesoría

La actividad principal de CWI es definir vinos para el mercado del Reino Unido y otros mercados en expansión.

Todos los servicios son a medida para satisfacer las necesidades de clientes individuales.

Esto implica:

PRODUCCIÓN DE VINO

1. Gestionar proyectos de producción de vino que puedan incluir los servicios de uno o más winemakers con contrato in situ, normalmente durante la vendimia. Los productores normalmente desean cambiar las prácticas de trabajo y los estilos de vino para satisfacer las necesidades de los mercados de exportación. Esto puede implicar la redefinición de las variedades existentes o la creación de nuevas marcas. CWI se implica en todo el proyecto de producción de vino a esta escala a lo largo del año, trabajando en conjunto con la dirección técnica del cliente.

- **Ejemplo:** Durante 9 años CWI ha contratado y supervisado un experto equipo de producción de vino para vendimia para un productor/comerciante importante del valle el Loira con fuertes ventas de exportación en el Reino Unido y Europa. La gestión de CWI de la producción de cada año funciona en apoyo directo de la función de ventas de la empresa y de marketing. Este año la colaboración ha aumentado al lanzarse una nueva y exitosa marca de los vinos clásicos AOC.

2. Definir y mezclar gamas de productos según escalas de calidad medida.

- **Ejemplo:** A major, well-established South American winery was requested by its UK importer to produce a new branded wine for a different market sector to widen its appeal beyond its devoted core clientele. This wine has now been successfully launched in the UK, in several other European countries and even on its home market.

3. Prevaloración de la idoneidad de un centro de producción para una auditoría de calidad, con recomendaciones para mejorar o corregir las áreas que presenten problemas.

- **Hecho:** CWI realiza esta operación para cualquier productor que se tome como cliente si aún no tienen en vigor los procedimientos HACCP/ISO y, a veces, incluso si los tienen para asegurarse de que sus procedimientos cumplirán con los estándares BRC.

SELECCIÓN Y LOCALIZACIÓN DE VINOS

4. La localización o preselección de gamas de productos para la distribución minorista en el Reino Unido.

- **Ejemplo:** CWI preseleccionó la gama de vinos y aconsejó/formó al comprador, departamento de garantía de calidad y al de logística, de un importante grupo de supermercados del Reino Unido durante varios años. Durante este tiempo las ventas de vinos aumentaron de menos de un 0,5% a casi un 4% del mercado del Reino Unido, y el precio medio por botella aumentó casi en 2.00 libras esterlinas.

5. Localización y selección para la distribución en el sector de bares/restaurantes hostelería/horeca para el Reino Unido

- **Ejemplo:** Trabajo con un grupo hotelero importante del Reino Unido para revisar y actualizar las listas de vinos de restaurantes, banquetes y bares, y construcción y puesta en marcha de un programa de localización directa y envío para varios vinos de la casa.



VENTAS Y MARKETING

6. Investigación y preparación de un Informe de mercado relativo a la producción de un cliente. La cata de la gama del cliente puede ser un ejercicio único o puede ser el primer paso para una acción conjunta posterior.

- Ejemplo de un ejercicio único: El importador del Reino Unido de un conocido productor español encargó una cata objetiva de toda la gama de su suministrador en comparación con sus principales competidores, junto con un informe de mercado sobre la posición de los vinos y la que deberían tener. Conversaciones posteriores con el suministrador, y la acción tomada de su parte, han llevado a un aumento en las ventas de más de un 60% en menos de dos años.
- Ejemplo de una valoración que conduzca a una acción a más largo plazo: La comisión de marketing de vinos de un país centroeuropeo encargó un informe único para averiguar por qué no tenían éxito en el mercado del Reino Unido y lo que tendrían que hacer una vez que se incorporasen a la UE para competir. Se realizó una visita y un informe único. Muchos de los cambios recomendados a las bodegas principales visitadas estaban relacionados con sus métodos de trabajo. Algunas de las bodegas que fueron visitadas encargaron winemakers de temporada y una serie de visitas durante dos años. Los vinos están ahora comenzando a apreciar un mayor éxito en los mercados de exportación.

7. Construcción de marca y puesta en marcha de un Plan de marketing existente, aconsejando y colaborando en el nombramiento de diseñadores de etiquetas, investigadores de consumo, importadores o distribuidores, y otros muchos detalles del proceso de lanzamiento. Esto normalmente tiene relevancia donde CWI está implicada o en la producción o en la selección de vinos.

- **Ejemplo:** CWI tiene en marcha un proyecto de producción de vino que tendrá como resultado en la creación desde cero de una nueva gama de vinos para una moderna bodega del este de Europa de propiedad rusa que ha nombrado un agente en el Reino Unido. El Plan de marketing se estaba redactando cuando CWI entró a formar parte del equipo trazando los pasos para el lanzamiento.

8. Creación de marca y todos los aspectos de diseño de etiquetas a través de [Amphora Design](#).

- **Nota.** No aconsejamos de manera automática a todos nuestros clientes a que utilicen Amphora. Esta recomendación solo tiene lugar cuando creemos de verdad que será de ayuda. Trabajaremos con cualquier diseñador de etiquetas designado para ayudar a nuestros clientes a definir las instrucciones para el diseñador y escribir cualquier texto necesario incluyendo las etiquetas traseras.

9. Servicios relacionados con el marketing, como traducciones al inglés del francés o español.

- CWI traduce con regularidad las comunicaciones de marketing y técnicas de un productor de champán.



INVERSIÓN CORPORATIVA E INICIATIVAS GUBERNAMENTALES

10. Participación en valoraciones de las propiedades de bodegas que estén siendo preparadas para ofertas o inversión.

- **Ejemplo:** Valoración in situ de viñedos e instalaciones de bodegas en Bulgaria para el BERD (Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo), informando a un banco inversor principal sobre las condiciones, valor y viabilidad de los activos.

11. Colaboración con la puesta en marcha de iniciativas gubernamentales que tengan impacto en el sector del vino internacional, que partan desde organismos y organizaciones no gubernamentales.

- **Ejemplo:** Un cliente del proyecto de la UE Mediterranean Aid, solicitó consejos sobre las medidas de marketing necesarias para desarrollar las ventas de vino en Europa occidental.

12. Trabajo con las organizaciones comerciales europeas y del Reino Unido sobre iniciativas en el sector del vino.

- **Ejemplo:** Organizaciones oficiales europeas y del Reino Unido, trabajando como un comité, encargaron la redacción un procedimiento de seguimiento completo, rastreando las uvas desde la vid hasta la botella final. Ha progresado hacia la OIV y la EU.

PERITOS

13. Provisión de asesoría sobre vinos profesional para la abogacía.

INSTALACIONES IN SITU PARA ALQUILAR - [Leer más](#)

14.

- Sala de catas y de comidas/reuniones.
Laboratorio de vino.
Biblioteca de investigación del sector – tanto libros como revistas.

CWI cuenta con una sala de catas bien iluminada, así como una sala de comidas y reuniones para su alquiler. El pequeño laboratorio adyacente está equipado para realizar los análisis básicos.

Situado a menos de una hora de los aeropuertos de Heathrow y Gatwick, y también muy cerca del centro de Londres, [Leer más – Cómo encontramos](#), puede ser un emplazamiento ideal para realizar catas improvisadas con clientes y asociados en tránsito. El uso de estas instalaciones puede ser a su medida, con la presencia de un [Master of Wine](#), si fuese necesario.

Ejemplo: Un distribuidor del Reino Unido, situado en el norte de Inglaterra, utilizó las instalaciones de CWI para una conveniente reunión para mostrar nuevas muestras y celebrar una comida de negocios con clientes que volaban y estaban en tránsito en Londres.



CELLARWORLD INTERNATIONAL LTD

Facilitando las ventas de vino

El equipo CWI

Angela Muir – Directora/Asesora directora/Copropietaria de CWI y CWA

Master of Wine

angela@cellarworld.co.uk



Angela Muir es Master of Wine con más de 30 años de experiencia en el sector del vino, incluyendo 20 años de compras desde vinos de mesa básicos a granel a Burdeos “en-primeur” para los grupos principales. Durante los últimos 25 años, ha viajado por regiones productoras de vino de todo el mundo una media de cuatro a seis meses al año.

Visita y valora las necesidades de casi todos los cliente nuevos. Su itinerario incluye en la actualidad alrededor de cinco o más visitas anuales a Sudamérica. Habla francés y español.

Peter Muir – Director de finanzas/Administración/Copropietario de CWI y CWA

WSET Diploma

petermuir@cellarworld.co.uk



Peter, marido de Angela, es contable de gestión y se encarga tanto de la contabilidad financiera con la de gestión de la empresa. También cuenta con una base de clientes propia y también dirige las oficinas. Soporta con paciencia las ausencias de Angela y visita ocasionalmente a los clientes.

Duncan Killiner – Director técnico de CWI y CWA

Lic. Enología (1994) Nueva Zelanda

duncan@cellarworld.com.ar



Criado en la Nueva Zelanda rural (a 100 km de Wellington) por inmigrantes irlandeses, Duncan creció en la granja familiar ganando su primer dinero trabajando en el negocio de pollos de su familia. Fue después de trabajar en el turno de noche en un restaurante cuando Duncan desarrolló su interés en el vino. Así, cuando acudió a la universidad, comenzó un club de apreciación del vino con un amigo, que tuvo tanto éxito que decidió cambiar de carrera y moverse al negocio del vino.

12 años y 40 vendimias después Duncan ha trabajado con clientes de todo el mundo. Ahora tiene 33 años y, con su mujer Rosaura, está basado en Mendoza, Argentina, gestionando la cartera de clientes creciente de Cellarworld de Sudamérica.



CELLARWORLD INTERNATIONAL LTD

Facilitando las ventas de vino

Helen Williams – Directora de oficina trilingüe

WSET Diploma

helen@cellarworld.co.uk



Helen estudió francés y español en el Trinity College, Cambridge, y maneja ambos idiomas con fluidez.

Se unió a Cellarworld en julio de 2000, como directora de oficina después de trabajar en edición, publicación y administración de arte. Helen ha superado con éxito el Diploma. Está basada en la oficina de Elstead, donde se relaciona con el personal y los clientes de Cellarworld, dondequiera que estén. También ha demostrado ser una ayuda inestimable en el campo y ocasionalmente también acude a visitar a los clientes. En la actualidad está ampliando sus estudios y su participación en el campo del marketing.

Liz Robertson – Asesora directora asociada

Master of Wine

liz@cellarworld.co.uk



Liz es Master of Wine con 30 años de experiencia en el sector en el Reino Unido, la mayor parte de ellos realizando compras para un grupo muy importante de supermercados.

Entre los principales valores de Liz se encuentran su gran variedad de contactos a través del mundo del vino. Maneja un número de clientes de CWI, incluyendo algunos que ella ha introducido, normalmente sobre los requisitos de análisis de calidad posterior, embotellamiento, marketing y ventas.



CELLARWORLD INTERNATIONAL LTD
Facilitando las ventas de vino

Contratación de winemaker

Cada año CWI emplea winemakers para trabajar en los lugares en los que tenemos proyectos de producción de vino. La cosecha europea puede comenzar a mediados de agosto, y, dependiendo de la ubicación, puede que aun se estén recogiendo uvas en noviembre. CWI también tiene de manera ocasional puestos disponibles para la cosecha en Sudamérica.

Trabajar en una bodega extranjera puede ser un reto. No solo pueden darse problemas de idioma, sino que también el equipamiento puede ser diferente al que esté acostumbrado. CWI proporciona a sus winemakers tanto apoyo como sea posible a lo largo de la vendimia, pero es importante que los winemakers utilicen sus estrategias y su diplomacia natural para hacer un éxito de la vendimia.

CWI siempre está buscando winemakers que sean :

- winemakers formados en el Nuevo Mundo con experiencia en el trabajo en bodegas.
- competentes y entendidos a la hora de trabajar con el vino.
- buenos comunicadores (preferiblemente con habilidades en idiomas – sobre todo francés).
- capaces y con iniciativa.
- adaptables y activos.
- entusiastas y conscientes de su trabajo.

Si está interesado en trabajar en unos de los proyectos de CWI o le gustaría recibir más información, envíe su pregunta o CV y una carta de presentación por [Correo electrónico](#), [fax](#) o [Correo](#) a Helen Williams.

Tenga en cuenta: CWI normalmente intenta completar todas las posiciones para Europa a finales de junio.



CELLARWORLD INTERNATIONAL LTD

Facilitando las ventas de vino

Oficinas CWI

Cellarworld se encuentra en sus oficinas actuales desde diciembre de 2000. Están situadas en Elstead, un pequeño pueblo saliendo de la A3, al sur de Guildford en Surrey. Las instalaciones son excelentes y están a menos de una hora de los aeropuertos de Gatwick y Heathrow así como del puerto de Portsmouth. El centro de Londres se encuentra a 50 minutos en tren aproximadamente.

Las instalaciones incluyen una biblioteca de referencia/sala de reuniones, laboratorio para análisis de rutina y de pre-embotellado y una gran sala de cata bien iluminada. Estamos siempre encantados de recibir a nuestros clientes.

Cómo encontrarnos:

- **En tren:** la estación más cercana a las oficinas es Milford que está en la línea London Waterloo a Portsmouth, pero el servicio más frecuente es a Guildford.
- **En coche:** M25 salida 10 (A3 Guildford, Portsmouth). Viaje en dirección sur por la A3, y salga en la salida Milford/Haslemere/Elstead (A3001). Gire a la derecha en la primer rotonda (sobre la A3) y en una segunda rotonda siga la A3001 durante aproximadamente 3 millas hasta Elstead. En el parque del centro del pueblo al lado del pub Woolpack gire a la izquierda. Siga esta carretera hasta que pase la iglesia por su derecha. Después de 100 metros verá a su derecha una peluquería para perros. Estamos justo al lado, en Copse Edge, y la entrada está por la parte de atrás del edificio. Hay suficiente aparcamiento. Puede consultar en [streetmap](#) para ver nuestra ubicación exacta.



CELLARWORLD INTERNATIONAL LTD
Facilitando las ventas de vino

Cellarworld Argentina

CELLARWORLD ARGENTINA SA

Sargento Cabral 375,
5500 Mendoza,
Argentina.

Tel/Fax: +54 (261) 420 0821

Correo electrónico: info@cellarworld.com.ar

Sitio Web: www.cellarworld.com.ar

Perfil de la empresa

Cellarworld Argentina (CWA) se formó en 2002 por los directores de Cellarworld International Ltd (CWI), y sus socios argentinos, para desarrollar sus intereses de expansión en Sudamérica.

La intención de la empresa es doble: ayudar a sus clientes sudamericanos a realizar unos vinos que se vendan mejor para el mercado de exportación y después ayudarles a exportarlos con éxito. La empresa también trabaja para satisfacer los requisitos de los importadores del extranjero que busquen fuentes de suministro fiables.

Los servicios de asesoría pueden incluir cualquier combinación de los siguientes:

PRODUCCIÓN DEL VINO

- Ayudar a realizar vinos para el programa de exportación del productor, incluyendo nuevas marcas, la redefinición de las marcas existentes y la introducción de nuevas prácticas de trabajo. El personal de CWA trabaja como un equipo con la dirección técnica, de ventas y de marketing del cliente para asegurar que los estilos que se producen coinciden con las expectativas del mercado. Además, los servicios pueden incluir:
 - Subcontratación de los servicios de uno o más winemakers por contrato in situ, normalmente durante el periodo de la vendimia.
 - Selección y formación de nuevos empleados permanentes para la producción de vino.
 - Asesoría sobre nuevas plantaciones y niveles de producción de los viñedos existentes.
 - Valoración y asesoría sobre equipamiento y materiales en uso actualmente, y para compras futuras, para mejorar la viabilidad económica de la operación.
- Ayudar a producir y supervisar vinos individuales diseñados para satisfacer un Mercado específico a solicitud del cliente. Esto normalmente requiere una serie de visitas durante el año.
- Prevaloración de la idoneidad de un centro de producción para una auditoría de calidad, con recomendaciones para mejorar o corregir las áreas que presenten problemas.



CELLARWORLD INTERNATIONAL LTD

Facilitando las ventas de vino

VENTAS

- Intentar realizar y consolidar buenas relaciones con los importadores/distribuidores/agentes, según sea apropiado para cada cliente individual una vez que se ha definido la gama. Puede incluir:
 - Gestión de las visitas del cliente a los productores/clientes.
 - Gestión de la preparación de pruebas para los posibles clientes y clientes existentes.
 - Producción de información complementaria para los clientes.
 - Visitas financiadas a posibles clientes o clientes existentes según se acuerde.
 - Asistencia financiada a las principales ferias vinícolas según se acuerde.
 - Contacto regular con posibles clientes y con los clientes existentes. Dentro del Reino Unido puede realizarse desde la oficina del Reino Unido de CWA.

MARKETING

- Los servicios de marketing se pueden desarrollar en el emplazamiento del cliente, en Mendoza y/o en el Reino Unido según se acuerde:
 - Investigación y preparación de un Informe de mercado relativo a la producción de un cliente.
 - Cata y crítica de la gama de productos de un cliente, incluyendo la idoneidad de cada producto y su posible escalad de precio principalmente en el mercado del Reino Unido, pero también para otros mercados de exportación como EE. UU., otros europeos y el Lejano Oriente.
- Servicios relacionados con el marketing:
 - Creación de marca y de todos los aspectos de diseño de etiquetas, ya sea en colaboración con los diseñadores locales o a través de diseñadores seleccionados que trabajen en el mercado destino. En el Reino Unido trabajamos principalmente con [Amphora Design](#). Pero los no recomendamos de manera automática nuestros clientes. Esta recomendación solo tiene lugar cuando creemos de verdad que será de ayuda.
 - Traducciones de textos técnicos o de marketing al ingles desde el francés o español.
 - Apoyo y gestión de contactos con periodistas en el extranjero según sea apropiado.



CELLARWORLD INTERNATIONAL LTD

Facilitando las ventas de vino

Vínculos - a sitios de referencia, ayuda e interés

Empresas asociadas

- [Cellarworld Argentina SA \(CWA\)](#)
- [Wine Network](#), Australia

General

- [Currency Converter](#)
- [Streetfinder](#), Reino Unido
- [Surrey Business Link](#), Reino Unido
- [The Wine and Spirit Association](#), Reino Unido

Educación

- [Charles Sturt University](#), Australia
- [Lincoln University](#), Nueva Zelanda
- [The Institute of Masters of Wine](#), Reino Unido
- [University of Adelaide](#), Australia
- [UC Davis](#), California, EE. UU.
- [Wine and Spirit Education Trust](#), Reino Unido
- [Wine Titles](#), Australia - libros de vinos

Winemaking

- [Corkwise](#), Reino Unido - análisis técnicos
- [Laffort Oenology](#), Francia – productos de fermentación
- [Martin Vialatte](#), Francia – suministros para la producción de vinos
- [Oeneo](#), Francia
- [Scott Laboratories](#), EE. UU. – productos y servicios para la producción de vinos
- [Seguin Moreau](#), France - toneleros
- [Soham Scientific](#), Reino Unido – artículos de cristal para el laboratorio
- [World Cooperage](#), EE. UU.

Exposiciones

- [London International Wine and Spirit Fair](#), Reino Unido
- [VinExpo](#), Francia
- [Vinitech](#), Francia



CELLARWORLD INTERNATIONAL LTD

Facilitando las ventas de vino

Prensa

- [Australian and New Zealand Grapegrower and Winemaker](#)
- [Decanter Magazine](#), Reino Unido
- [Harpers](#), Reino Unido
- [La Vigne](#), Francia
- [Revue des Oenologues](#), Francia
- [Wine International](#), Reino Unido
- [Wine Spectator](#), EE. UU.
- [Jancis Robinson MW](#), Reino Unido
- [Wine Advocate](#), EE. UU.

Diseño de etiquetas

- [Amphora Design](#), Reino Unido – diseñador de etiquetas preferido



CELLARWORLD INTERNATIONAL LTD
Facilitando las ventas de vino

Contacto

CELLARWORLD INTERNATIONAL LTD

Beacon House,
Thursley Road,
Elstead,
Surrey GU8 6DH

Tel: +44 (0)1252 703857
Fax: +44 (0)1252 702806

Correo electrónico: cwi@cellarworld.co.uk