vinetur

509 Spirits se apoya en Helmsman para acelerar su expansión en Estados Unidos

La alianza traslada la carga regulatoria y administrativa para liberar recursos comerciales de la marca

viernes 26 de junio de 2026



509 Spirits, empresa fundada en el estado de Washington por Jeff y Aileen Yost, ha cerrado una alianza con Helmsman Imports para ampliar su presencia en nuevos mercados de Estados Unidos. El acuerdo se conoció este jueves, 25 de junio, y busca reforzar la estructura operativa de la marca en áreas como cumplimiento normativo, contabilidad y gestión administrativa.

La cartera de 509 Spirits incluye vodka, ginebra London Dry, whisky canadiense, tequila silver y ron ligero, elaborados a partir de destilerías de Norteamérica. Para una compañía con referencias de varias categorías y distintos orígenes, cada producto exige trámites regulatorios y financieros propios.

Helmsman Imports asumirá tareas como la aprobación de etiquetas, los registros estatales, la gestión de cuentas a cobrar y a pagar y la tramitación de los chargebacks de distribuidores. La empresa integra esos procesos en un único sistema para que el equipo de la marca pueda dedicar más tiempo a la distribución y a su relación con la comunidad.

Jeff Diego, fundador y consejero delegado de Helmsman Imports, afirmó que 509 Spirits representa el tipo de operador para el que se creó su empresa. A su juicio, muchas marcas nacidas en Estados Unidos creen que solo las firmas internacionales que entran en el mercado estadounidense necesitan un importador registrado, pero en la práctica las marcas nacionales se encuentran con los mismos problemas operativos cuando aumentan su tamaño.

“509 Spirits es exactamente el tipo de operador para el que construimos Helmsman”, señaló Diego. “Tienen una marca real con raíces reales, y llegaron a un punto en el que la parte administrativa competía con el negocio por la atención. No hace falta ser una marca internacional para necesitar esto. Basta con estar creciendo”.

Jeff Yost explicó que 509 Spirits nació con la idea de ofrecer a su comunidad una etiqueta de la que pudiera sentirse orgullosa, no para convertir a sus fundadores en gestores a tiempo completo de cumplimiento normativo y contabilidad. En sus palabras, incorporar a Helmsman permitirá devolver ese esfuerzo al desarrollo comercial de la marca.

Janzen Eagler, director de estrategia de Helmsman Imports, aseguró que el trabajo con 509 Spirits se centró en localizar las áreas donde podían ganar eficiencia sin sustituir funciones que ya realizan bien. Añadió que cada hora que un fundador dedica a una disputa por chargebacks o a un registro estatal es una hora menos dedicada a construir la marca.

Helmsman Imports cuenta con más de 100 marcas entre sus clientes. Entre sus acuerdos recientes figuran Bottle Dreams, embotelladora independiente de whisky de Países Bajos; Vieroma, licor peruano de cacao; y Pájaro Agave Spirits.

La operación refleja un cambio en el mercado estadounidense de bebidas alcohólicas: la infraestructura regulatoria y administrativa ya no es solo una necesidad para marcas extranjeras que entran en el país. También puede convertirse en una herramienta útil para productores nacionales de licores cuando amplían distribución y volumen, en un sector donde los registros estatales, las etiquetas y los ajustes comerciales con distribuidores pueden frenar el crecimiento si no se gestionan con medios especializados.