



XXV INTERNATIONAL WINE BUSINESS MEETINGS

PAÏSOS OBJECTIU: MÈXIC, GUATEMALA, HONDURAS, EL SALVADOR
DATES DE CELEBRACIÓ: 6 i 7 d'octubre de 2026
Sector: VINÍCOLA

Mèxic és el mercat més rellevant de la regió per dimensió, dinamisme i grau de desenvolupament. El consum de vi ha experimentat un creixement notable en els darrers anys, assolint aproximadament **1,5 litres per càpita el 2024**, un increment del **36,36% respecte al 2021**, fet que confirma una expansió clara de la demanda. El mercat va assolir unes vendes d'uns **4.000 milions d'euros el 2022** i es concentra principalment en grans àrees urbanes com Ciutat de Mèxic, Guadalajara i Monterrey, amb un consumidor majoritàriament de classe mitjana-alta i alta.

Tot i l'augment de la producció local —amb unes 400 bodegues en 16 estats i un pes del **34% del consum**—, aquesta no és suficient per cobrir la demanda, fet que manté una forta dependència de les importacions. Aquestes han seguit una tendència creixent sostinguda des del 2013, amb una lleu caiguda puntual el 2023 per ajust d'estocs. Espanya manté una posició de lideratge tant en volum com en valor, amb una oferta competitiva en qualitat-preu i una imatge molt positiva. El mercat mostra una clara tendència a la premiumització i a la segmentació, amb oportunitats tant en gammes d'entrada com en productes premium i orgànics.

Guatemala presenta un mercat petit però en evolució progressiva. El consum de vi per càpita se situa al voltant dels **0,34 litres anuals**, encara molt lluny dels estàndards europeus però clarament superior al d'altres països de la regió. Aquesta xifra reflecteix un **mercat emergent**, amb creixements graduals en els darrers anys. El consum es concentra en **segments de renda mitjana-alta i alta**, i el vi es percep com un **producte aspiracional**. El mercat és **completament dependent de les importacions**, sent els vins xilens, italians i argentins els principals competidors dels vins espanyols.

Per la seva part, El Salvador mostra una dinàmica més expansiva. El consum per càpita va assolir aproximadament **0,53 litres**, amb un **creixement del 35,9% en un sol any**, reflectint una acceleració significativa de la demanda. A més, el país ha experimentat una **millora sostinguda del consum**, indicant una consolidació progressiva del vi com a beguda habitual.





Aquest creixement s'ha traduït en un **augment de les importacions** i en una major diversificació de l'oferta. Tot i això, la competència és especialment intensa en la **gamma mitjana**, amb **Xile dominant en preu**. Així doncs, El Salvador representa un **mercat amb trajectòria clara de creixement** i una base de consum cada cop més sòlida.

Finalment, Hondures es troba en una fase més incipient, tot i mostrar alguns signes de creixement. El consum per càpita va arribar als **0,35 litres**, amb un **increment del 66,7%**, però des d'una base molt baixa. El mercat continua sent **reduït**, amb una **cultura del vi limitada** i una **distribució poc desenvolupada**. El consum es concentra en **ocasions especials i segments de renda alta**, i la rotació del producte és baixa. Això converteix Hondures en un **mercat amb potencial a llarg termini**, però amb limitacions a curt termini.

Objectius:

Fomentar i promoure l'exportació dels vins catalans a aquests mercats d'Amèrica Central.

Operativa:

Les empreses que hi estiguin interessades hauran d'omplir un formulari d'inscripció, així com fer-nos arribar una presentació corporativa d'una extensió màxima d'una pàgina en castellà. A partir del 28 de maig s'iniciarà la difusió entre els principals importadors i distribuïdors dels mercats objectiu, procedint a realitzar una selecció final de compradors que posteriorment seran convidats.

Un cop seleccionats, la Cambra de Comerç enviarà a les empreses catalanes el llistat de les empreses que visitaran Catalunya, i posteriorment elaborarà les agendes que contindran el detall de les entrevistes que se celebraran **durant els dies 6 i 7 d'octubre de 2026**. Durant la mateixa setmana els importadors tindran disponibilitat per visitar aquells cellers que més interès els hagin despertat.

Perfil dels contactes:

L'objectiu de l'organització és convidar una delegació d'un màxim de 12 representants que compleixin amb els següents perfils:

- Importadors i distribuïdors de vins i caves.
- Gran distribució.





Drets de participació:

Els drets de participació a aquesta acció són:

- Empreses no membres del Club Cambra: 1.300,00 € + IVA (1.573,00 €)
- Empreses membres del Club Cambra Premium (-20%): 1.040,00 € + IVA (1.258,40 €)

Aquest import inclou el dret a reunir-se amb els compradors finalment convidats.

Data límit de la inscripció:

La participació en aquesta acció està limitada a 22 cellers, tenint preferència en la reserva de plaça els cellers membres del Club Cambra Lleida. La resta de cellers seran admesos per rigorós ordre d'inscripció. Les empreses interessades hauran de remetre a la Cambra de Comerç de Lleida (Jordi Quejido – iuejido@cambralleida.org tota la documentació indicada en l'apartat "Condicions de participació" i el justificant de pagament de la quota d'inscripció abans del proper **27 de maig de 2026**.

Condicions de participació:

Per tal de formalitzar la seva inscripció, l'empresa interessada haurà d'aportar la següent documentació:

1. *Formulari d'inscripció facilitat per la Cambra contenint les dades comercials de l'empresa i les característiques del celler i els seus productes, així com els contactes que l'empresa pugui disposar en el mercat objectiu i que desitja que siguin convidats.*
2. *Breu presentació digital de l'empresa en castellà d'una extensió aproximada d'una pàgina i en format word.*
3. *Justificant de pagament a la Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Lleida de la quota d'inscripció (transferència al IBAN ES97 2100 0511 6802 0004 1179).*

La Cambra de Comerç no retornarà les quantitats lliurades a compte si es produeix la renúncia unilateral de l'empresa participant.

