



Cambrà de Comerç  
de Lleida

## 1. INTRODUCCIÓ

La Cambra de Comerç i Indústria de Lleida (amb la col·laboració de la Diputació de Lleida, el Departament d'Agricultura a través de Prodeca, CaixaBank, Acció i GlobaLleida), conscient de la importància de mantenir i augmentar la presència dels productes catalans en els mercats internacionals, vol contribuir a potenciar les exportacions de vins amb l'organització d'una Trobada Internacional, per la qual el mercat objectiu serà Mèxic, que es celebrarà a la ciutat de Lleida el proper mes d'octubre de 2018.

Fruit dels bons resultats comercials de les anteriors edicions, part dels cellers participants a l'edició celebrada el passat mes de febrer amb importadors de Filipines i Sri Lanka van sol·licitar a la Cambra l'organització d'una trobada amb importadors d'aquests mercats.

125 anys avalen l'experiència de la Cambra de Comerç de Lleida en el suport a la internacionalització de les empreses i en la defensa dels seus interessos generals en els àmbits de la indústria, el comerç, els serveis i el turisme.



Consell General de Cambres  
de Catalunya



Diputació de Lleida



CaixaBank



GLobaLleida





Cambrà de Comerç  
de Lleida

## 2. PER QUÈ MÈXIC?

El mercat mexicà del vi es troba actualment en una fase de creixement, tant pel que fa al seu consum com també a la diversitat de productes que el consumidor té a la seva disposició.

Tot i tractar-se d'un país productor de vi, avui dia només el 35% del vi consumit és d'origen mexicà, ja que la població segueix preferint consumir vins d'importació donada la reduïda diferència de preu que ofereixen els vins nacionals. L'any 2016 (les dades de 2017 encara no s'han fet públiques) les xifres d'importació de vi van ser les més elevades de la història tant en volum com en valor, amb més de 68 milions de litres i 236 milions de dòlars. Aquestes dades suposen un increment del 5,1% respecte a l'any 2015.

Tot i que la població de Mèxic és de 122 milions d'habitants, es creu que les grans diferències entre la població fan que el 80% del vi sigui consumit per al voltant d'1,5 milions de persones. Això fa que, tot i que el consum per càpita sigui de 0,75 litres anuals, a les grans ciutats aquesta xifra arribi als 8 litres per càpita. Al seu torn, el perfil del consumidor de vi mexicà està variant, i ja no es tracta només d'homes de mitjana edat i amb un perfil socioeconòmic alt, sinó que també s'ha incorporat un segment de població (tant masculí com femení) més jove i dinàmic que cerca vins més moderns amb una relació qualitat - preu que encaixi amb les seves possibilitats.

Aquests fets fan que es prevegi un creixement del consum sostingut a mig i llarg termini que podria arribar als 144 milions de litres el 2020, i al mateix temps, facilita la possibilitat que nous tipus de productes tinguin lloc en el mercat.

Un aspecte que afavoreix el posicionament dels vins espanyols en el mercat mexicà és l'existència d'importants lligams històrics i culturals entre els dos països. En aquest sentit, Espanya és el principal proveïdor i compta amb una quota de mercat del 30% entre els vins internacionals.



Consell General de Cambres  
de Catalunya



Diputació de Lleida



CaixaBank



GLOBALLEIDA





Cambrà de Comerç  
de Lleida

### 3. OBJECTIUS

Els objectius que perseguim amb l'organització d'aquest esdeveniment són els següents:

- Donar a conèixer la qualitat i diversitat dels vins catalans entre els participants de Mèxic.
- Crear llaços de relació entre empresaris productors i els principals importadors del sector, permetent que els productors puguin mostrar les seves finques i cellers als convidats estrangers.
- I per últim, i per descomptat, l'objectiu principal és augmentar les exportacions de vins catalans a Mèxic.

### 4. ACCIONS CONCRETES I PROGRAMA

Diumenge, 14 d'octubre

**17:30 h.:** **Reunió tècnica** amb els organitzadors de l'esdeveniment (presentació de l'equip i revisió del programa). Saló por confirmar a l'Hotel Zenit.

**19:30 h.:** **Sopar** en lloc per confirmar (casual).

Dilluns, 15 d'octubre

**08:30 h.:** **Recollida al hall** de l'hotel i trasllat al Palau de Congressos.

**09:00 h.:** B2B, reunions entre els representants dels cellers i els importadors mexicans.

**10:45 h.:** Coffee break.

**11:15 h.:** B2B, reunions entre els representants dels cellers i els importadors mexicans.

**14:00 h.:** Dinar – networking



Consell General de Cambres  
de Catalunya



Diputació de Lleida



CaixaBank





Cambrà de Comerç  
de Lleida

- 15:30 h.:** Visites privades a cellers participants concertades durant els B2B directament entre cellers i importadors.
- 19:15 h.:** Transfer des de l'Hotel Zenit a l'*Hotel Finca Prats*.
- 19:30 h.:** **Acte de benvinguda al X International Wine Business Meetings.** Finca Prats Auditorium.
- 19:45 h.:** Presentació: **"El sector vitícola català"**. Finca Prats Auditorium.
- 20:15 h.:** Còctel - sopar de benvinguda a l'Hotel Finca Prats.
- 21:45 h.:** Transfer a l'Hotel Zenit Lleida.

Dimarts, 16 d'octubre

- 08:30 h.:** **Recollida al hall** de l'hotel i trasllat al Palau de Congressos.
- 09:00 h.:** B2B, reunions entre els representants dels cellers i els importadors mexicans.
- 10:45 h.:** Coffee break.
- 11:15 h.:** B2B, reunions entre els representants dels cellers i els importadors mexicans.
- 14:00 h.:** Dinar – networking
- 15:30 h.:** Visites privades a cellers participants concertades durant els B2B directament entre cellers i importadors.

Dimecres, 17 d'octubre

- Tot el dia:** Visites privades a cellers participants concertades durant els B2B directament entre cellers i importadors.
- 18:30 h.:** Trasllat des de l'Hotel Zenit Lleida a Barcelona.



Consell General de Cambres  
de Catalunya



Diputació de Lleida



CaixaBank





Cambra de Comerç  
de Lleida

Dijous, 18 d'octubre

**Todo el día:** Visites privades a cellers participants concertades durant els B2B directament entre cellers i importadors.

Divendres, 19 d'octubre

Vols de tornada a Mèxic.



Consell General de Cambres  
de Catalunya



Diputació de Lleida



CaixaBank



GLOBALLEIDA



enterprise  
europe  
network



Comissió  
Europea



Cambra de Comerç  
de Lleida

## 5. EMPRESSES PARTICIPANTS CONFIRMADES

Empresa	Denominació d'Origen
Bodegas Concavins, S.A.	Catalunya / Conca de Barberà
Celler LaGravera	Costers del Segre
Edetaria	Terra Alta
Castell del Remei	Costers del Segre / Conca de Barberà
Celler Batea	Terra Alta
Clos Pons	Costers del Segre
PepWines Export	Cava, Priorat, Conca de Barberà, Costers del Segre y Catalunya
Mas Blanch i Jové	Costers del Segre
De Müller	Tarragona, Priorat
Recaredo	Cava, Penedès
Arriezu Vineyards, S.L.U.	Rueda / Rioja
Bodega Pago de Aylés (Abrera, S.A.)	Cariñena, Calatayud, Bullas, Albariño
Vins Grau, S.L.	Pla de Bages, Catalunya, Cava
Costers del Sió	Costers del Segre
Bodegas Lopez Oria, SC	Rioja / Rioja Alavesa
Vallformosa	Penedès / Cava
Bodegas Mocen	Rueda / Castilla y León
Bodegas Bocopa	Alicante
Mont Marçal	Cava i Penedes
Unió Origen SCCL	
Altavins Viticultors	Terra Alta
Cellers Domenys i Secció de Crèdit, SCCL	Cava, Penedès, Catalunya, Conca de Barberà
Canals & Munné	Penedès, Cava
Bodegas Pinord	Penedès, Cava, Priorat, Rioja, Ribera del Duero, Rueda, Terra Alta, Montsant, Rias Baixas



Consell General de Cambres  
de Catalunya



Diputació de Lleida



CaixaBank



GLOBALLEIDA



enterprise  
europe  
network



Comissió  
Europea



Cambrà de Comerç  
de Lleida

## 6. EMPRESAS MEXICANES PARTICIPANTS

### ➤ **BODEGAS MIRÓ (Importador / distribuidor)** – [www.bodegasmiro.com](http://www.bodegasmiro.com)

Empresa ubicada en Puebla con una importante trayectoria en la importación de alimentación y bebidas. Esta empresa inicialmente se dedicó a la importación y distribución de productos gourmet. Sin embargo, desde hace unos años ha ido creando un interesante portfolio de vinos.

En 2017 sus importaciones alcanzaron las 125.000 botellas, cifra que esperan incrementar hasta las 155.000 este 2018.

Con una fuerza comercial de 11 personas, tienen presencia en distintos canales de distribución. Del total de sus ventas, un 25% se producen al canal horeca, un 20% a distribuidores, un 20% a supermercados, un 15% a retails y un 10% a "private customers". A nivel geográfico su área de influencia es Puebla, Ciudad de México, Veracruz, Oaxaca, Tabasco, Chiapas y Península de Yucatán.

El perfil de vinos presentes en su portfolio es principalmente de gama media y baja. Algunas de las marcas que comercializan son Medrano Irazu (Rioja Alavesa), Poker de Ases (Rioja), Rectoral de Amandi (Riberia Sacra), Gran Alanis (Ribeiro), Azua (Manchuela) o Equus (Extremadura).

Los intereses concretos de la empresa en esta misión son vinos tintos y blancos de hasta 6€, principalmente de las zonas de las que no tiene representación en su portfolio en la actualidad.

El participante en esta misión es el Director de la empresa.

### ➤ **GRUPO VINOMICA (Importador / distribuidor)** - [www.cava-alta.com](http://www.cava-alta.com)

Empresa de pequeña dimensión que se dedica a la importación y distribución de licores y vinos en el mercado mexicano. Su corta trayectoria hace que sus cifras de importación sean aún muy pequeñas (15.000 botellas al año), y por tanto se trata de una empresa de futuro que se ha elegido como complemento al grupo.

El 40% de sus ventas las realiza a través de otros distribuidores, el 30% a supermercados y el 30% restante distribuido entre su tienda online y directamente a detallistas.

Su principal objetivo en la misión es encontrar vinos tintos de gama media.



Consell General de Cambres  
de Catalunya



Diputació de Lleida



CaixaBank





Cambrà de Comerç  
de Lleida

➤ **GRANDES VIÑEDOS DE FRANCIA, S.A. (importador / distribuidor / restaurantes) – [www.qvf.com.mx](http://www.qvf.com.mx):**

Esta empresa inició su actividad importando exclusivamente vinos franceses. Sin embargo, con el tiempo amplió su porfolio a vinos españoles, portugueses, argentinos y chilenos.

Con una plantilla total de 17 personas, 7 de las cuales en ventas, sus principales clientes se concentran en el sector horeca (70% de las ventas totales), aunque trabajan también con City Market y otros autoservicios (15%), así como directamente con particulares y agencias de eventos. Asimismo, la empresa regenta tres restaurantes.

Esta empresa se concentra en bodegas familiares y productos de segmento medio y alto, con un protagonismo creciente para los vinos orgánicos.

Su porfolio actual está formado por más de 200 vinos. En su página web se pueden consultar las principales referencias.

El objetivo de la empresa en esta misión es encontrar vinos tintos hasta 10€, y vinos blancos y rosados de hasta 6€. Los vinos orgánicos están también entre las categorías de su interés.

La participante en la misión es la propietaria.

➤ **LA CASA DEL VINO (Importador / distribuidor) - [www.lacasadelvino.com.mx](http://www.lacasadelvino.com.mx)**

Empresa de pequeña dimensión que se dedica a la importación y distribución de vinos europeos en el mercado mexicano. Actualmente su volumen de importación es bajo (con una importación que supera las 8.000 botellas), con una tendencia creciente.

El hecho de que el 60% de sus ventas sean a clientes particulares la hace interesante para complementar el grupo de empresas invitadas. El resto de las ventas se dan en partes iguales en el sector horeca y por internet.

El Administrador de la empresa participa en este evento con la idea de descubrir nuevas referencias, sobre todo de espumosos y tintos.



Consell General de Cambres  
de Catalunya



Diputació de Lleida



CaixaBank







Cambrà de Comerç  
de Lleida

➤ **TIERRAS DE UVA, SA (importador / distribuidor / retail) –**  
[www.tierrasdeuva.mx](http://www.tierrasdeuva.mx)

Tierras de uva es una empresa hispano-mexicana que se dedica a la distribución de vinos y productos gourmet.

En 2017 sus importaciones alcanzaron las 300.000 botellas, y se estima que en 2018 se alcancen las 350.000. su fuerza de ventas es de 10 personas y cuentan con 5 sucursales en el país.

El mayor volumen de sus ventas va dirigido a supermercados (35%), seguido por subdistribuidores (25%), hoteles y restaurantes (20%), y tiendas de conveniencia (10%).

Su porfolio cuenta con alrededor de 100 vinos (únicamente de bodegas españolas). Algunas de las referencias son "El Perro Verde (Rueda), Losada (Godello), "El Hombre Bala" (Madrid), "La Cuesta de las Musas" (Toro), "Mauro (Castilla y Leon), "Tentublo" (Rioja) o "Llopart" (Cava).

Las referencias que la empresa busca en esta misión son blancos y rosados por debajo de los 3€, espumosos de hasta 6€ y tintos de todos los segmentos de precio.

La persona que representará a la empresa en este evento es el Gerente de Ventas.

➤ **DISTRIBUIDORA VERNAZZA (Importador / distribuidor) –**  
[www.vinosytapas.mx](http://www.vinosytapas.mx)

Empresa mediana que se dedica a la importación, distribución y representación de vinos, licores y productos alimenticios en el mercado mexicano. Focalizados sobre todo en el canal horeca, destino del 70% de sus ventas, también venden a través de otros distribuidores. Su especialidad son los vinos de gama media y baja, de los que actualmente están comercializando 55.000 botellas al año.

Su principal objetivo en la misión es encontrar vinos blancos y espumosos de gama baja.



Consell General de Cambres  
de Catalunya



Diputació de Lleida



CaixaBank





Cambrà de Comerç  
de Lleida

➤ **COMERCIALIZADORA RIOJANO (Importador) –**  
**[www.bebidasyalimentosburgos.com](http://www.bebidasyalimentosburgos.com)**

Empresa creada hace más de 30 años por empresarios de origen español que se ha dedicado desde entonces a la importación y distribución de vinos y alimentos españoles. El 90% de sus ventas de vinos se realizan a otros distribuidores, y a través de ello actualmente cubren Veracruz, Monterrey, Cancún Los Cabos, Guadalajara, León, Ciudad de México y Puebla. El 10% restante de sus ventas lo venden a través del canal horeca.

Actualmente están especializados únicamente en vinos españoles de gama media (de las denominaciones Montsant, Rioja, Ribera del Duero, Penedés, Cava o Navarra entre otras), y su volumen de importación supera las 65.000 botellas al año.

El principal interés por participar en esta misión se centra en encontrar nuevas referencias de vinos tintos, blancos, rosados y espumosos de hasta 6€ EXC como máximo. También manifiestan cierto interés en tintos orgánicos y biodinámicos dentro de este rango de precios.

➤ **LA NAVAL (Importador / distribuidor / retail) - [www.lanaval.com.mx](http://www.lanaval.com.mx)**

Esta empresa es una de las líderes en el sector de vinos, licores, fine food y productos de temporada del mercado.

Con una plantilla que casi llega a los 150 empleados, esta empresa se dedica a la distribución por todo el país y a su vez tiene 7 tiendas en distintas zonas de Ciudad de México.

Actualmente el 40% de sus ventas viene de sus propias tiendas, el 42% del sector Horeca, un 10% a través de supermercados, un 5% a subdistribuidores, un 5 a private customers y el resto a través de internet.

El volumen de botellas importadas en 2017 fue de 300.000 y su perfil de vinos es principalmente de gama media y baja. Su porfolio actual supera las 500 referencias de vinos de Alemania, Argentina, Australia, Austria, Chile, Estados Unidos, España, Francia, Hungría, Italia, Líbano, Nueva Zelanda, Portugal, Sudáfrica y Uruguay. En su pagina web puede consultar la mayoría de las referencias.

Su objetivo para esta misión es incorporar tintos, blancos y rosados de gama baja.



Cambrà de Comerç  
de Lleida

➤ **GENCOR IMPORTACIONES SA DE CV (Importador / distribuidor) –**  
[www.gencor.com.mx](http://www.gencor.com.mx)

Empresa joven que se dedica a la importación de vinos de diversas regiones de España. Con un equipo de ventas formado por 4 personas, dirigen su oferta principalmente al canal horeca, el cual representa el 60% de sus ventas totales. También venden sus productos a subdistribuidores (20%) de la facturación total y el resto se lo reparten a partes iguales las categorías de “private customers” y “private events”. En cuanto al área de actuación, esta se concentra en el centro del país, Aguascalientes, Guadalajara y Monterrey.

Su volumen actual de importación es de 15.000 botellas anuales, y la categoría de productos en la que se mueve se clasifica en los segmentos medio y bajo.

En este sentido, participan en esta misión para seleccionar productos de regiones diferenciadas de las que en su portfolio no existen referencias. Concretamente, tintos y blancos por debajo de los 10€ y rosados por debajo de los 6€ de regiones distintas a Somontano, Rioja y Ribera del Duero.

La representante de la empresa en la misión es una de las socias.

➤ **LA PUERTA DEL SOL (Importador / distribuidor) -**  
[www.lapuertadelsol.com.mx](http://www.lapuertadelsol.com.mx)

Empresa con más de 250 años de historia que se inicialmente se dedicaba a la venta al detalle de alimentación y bebidas en México. Con el paso de los años su actividad fue centrándose más en la importación y distribución hasta que en 1970 decidió centrar todos sus esfuerzos en la distribución.

Actualmente esta empresa distribuye productos alimenticios y vinos de gama media y baja principalmente a través de supermercados (50% de sus ventas), retails (22,6%), subdistribuidores (17,5%) y hoteles / restaurantes (9.4%). Su volumen de importación en 2017 fue de 400.000 botellas y su fuerza de ventas está formada por 15 personas.

Los vinos que distribuye son mayoritariamente españoles, aunque también argentinos y chilenos.

Su objetivo en esta misión se centra únicamente en vinos tintos de hasta 10€ y espumosos de hasta 6€. También muestran interés en productos orgánicos.



Consell General de Cambres  
de Catalunya



Diputació de Lleida



CaixaBank





Cambrà de Comerç  
de Lleida

➤ **SIAGO ALIMENTOS (Importador / distribuidor) - [www.siago.com.mx](http://www.siago.com.mx)**

Empresa cuya actividad principal es la distribución de alimentos pero que se encuentra en un momento importante en cuanto a la distribución de vinos. Hasta el momento se ha venido apoyando en un importador para la comercialización de vinos a sus clientes, pero su estrategia actual para este tipo de productos se basa en que desde el segundo semestre de este 2018 y 2019 creen un portfolio de vinos propio y realicen las importaciones directamente.

En estos momentos acaban de cerrar un acuerdo con Pago de La Jaraba, y ya están negociando con otras bodegas. Por lo tanto, aunque el volumen de importación actual sea casi nulo y el del futuro inmediato sea bajo, desde la organización se considera que por el momento en que se encuentra la empresa, esta puede ser un buen complemento al resto de empresas participantes en la misión que están ya consolidadas en el mercado.

Su canal de ventas actual se focaliza sobre todo en el canal Horeca, donde se dirigen el 80% de sus ventas. El 20% restante de sus ventas se producen en retails. Su área de actuación es la parte central de la República Mexicana y su equipo de ventas está formado por 7 personas.

Los objetivos concretos del representante de la empresa en esta misión (Director General) son:

- Tintos de todos los segmentos de precio.
- Blancos de hasta 10€.
- Rosados de hasta 6€.
- Espumosos de hasta 10€.



Consell General de Cambres  
de Catalunya



Diputació de Lleida



CaixaBank

