

International Wine Business Meetings

2017 September
18th — 22nd
Lleida

Perú



#IWBMlleida
@cambralleida

VIII

Organitza:

Patrocina:

Col·labora:





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 mercats objectiu serà Perú, que es celebrarà a la ciutat de Lleida el proper mes de setembre de 2017.

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 Hong Kong i Tawan van sol·licitar a la Cambra l'organització d'una trobada amb importadors d'aquest mercat llatinoamericà.

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.



Cambrà de Comerç
de Lleida

2. PER QUÈ PERÚ?

Amb una població de 31 milions d'habitants, Perú és un dels països d'Amèrica Llatina amb major creixement pel que fa al consum de vi en els últims anys. Concretament, en els últims 10 anys aquest ha augmentat a una mitja superior al 8% anual per situar-se en 1,6 litres anuals per càpita. Si bé estem parlant d'una xifra encara reduïda, cal donar rellevància a la seva tendència creixent.

Actualment el 20% del vi que es consumeix és importat (8 milions de litres anuals), sent Xile el primer proveïdor en volum i Argentina en valor. No obstant, Espanya és el tercer proveïdor i és destacat per ser considerat com el proveïdor de vins de gama mitja i mitja – alta més important. Concretament, el preu mig per litre és de 5,5 USD CIF, preu força superior al preu per litre mitjà importat. El mercat peruà del vi ofereix perspectives interessants a futur. Les xifres de consum són molt reduïdes, el que -unit a la gran solidesa macroeconòmica i favorables perspectives a mig termini del país- semblen augurar un ampli potencial futur de creixement del mercat vinícola.

Per projectar la seva evolució futura, en tot cas, cal tenir en compte que el consum mitjà actual respon en bona mesura a un grup de consumidors de vi molt reduït (classes socioeconòmiques A i B1), els quals tenen un consum per càpita bastant proper al dels països amb més tradició vinícola; les classes B2 i C1 estan començant a consumir vi de manera incipient, amb xifres per tant molt inferiors a les anteriors (tot i que creixents). Per tant, el factor fonamental perquè aquest creixement es materialitzi serà l'expansió (i l'augment de renda disponible) de les classes socioeconòmiques B2 i C1; en definitiva, la continuïtat en el reforçament de la classe mitjana peruana.

Un factor addicional que pot contribuir al consum de vi a Perú és la creixent popularitat de la gastronomia peruana, la qual està contribuint a familiaritzar la "nova classe mitjana" peruana amb el món del vi, i atraient turistes estrangers d'alt poder adquisitiu i gran propensió al consum de vi.

El vi espanyol té un cert reconeixement a Perú (si bé associat als cellers tradicionals de Ribera del Duero i sobretot Rioja), i té un accés comercial privilegiat que es consolidarà quan culmini el procés de desarmament aranzelari sota el Tractat de Lliure Comerç Perú-Unió Europea. Un cop això passi, només els vins espanyols i xilens tindran preferència aranzelària per ser importats a Perú. En definitiva, la tradicional obertura comercial del país i l'escassa producció local (actual i previsible en el futur) pràcticament asseguren que el vi espanyol



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 Perú.
- 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 al Perú.

4. **ACCIONS CONCRETES I PROGRAMA**

Diumenge, 17 de setembre

Durant el matí: Arribada a Lleida dels importadors estrangers.

18:30 h.: Reunió tècnica amb els organitzadors de l'esdeveniment (presentació de l'equip i repàs del programa).

19:00 h.: Trasllat al Conjunt Monumental de La Seu Vella.

19:15 h.: Visita al Conjunt Monumental de La Seu Vella.



Cambra de Comerç
de Lleida

Dilluns, 18 de setembre

- 09:00 h.: Reunions de treball entre els cellers i els importadors.
- 10:45 h.: Coffee break.
- 11:15 h.: Reunions de treball entre els productors i els importadors.
- 13:35 h.: Dinar de treball.
- 15:15 h.: Reunions de treball entre els productors i els importadors.
- 17:00 h.: Visites a les instal·lacions dels cellers participants.
- 20:00 h.: Inauguració del VIII International Wine Business Meetings. *Sala Sant Domènec del Parador de Turisme de Lleida "Convent del Roser" (C/ Cavallers, 15).*
- Sr. Joan H. Simó, *President de la Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida.*
 - Sr. Oriol Oró, *Conseller Delegat de GlobalLleida.*
 - *Representant de la Diputació de Lleida (pendent de confirmar).*
 - Sr. Salvador Puig, *Director General de l'Institut Català de la Vinya i el Vi (INCAVI).*
- 20:15 h.: Presentació: "El sector del vi català".
- Sra. Montserrat Costafreda, Cap de l' Àrea d'Execució de Projectes de PRODECA, S.A.
- 21:00 h.: Cocktail – sopar.

Dimarts, 19 de setembre

- 09:00 h.: Reunions de treball entre els cellers i els importadors.
- 10:45 h.: Coffee break.
- 11:15 h.: Reunions de treball entre els productors i els importadors.
- 13:35 h.: Dinar de treball.
- 15:15 h.: Reunions de treball entre els productors i els importadors.
- 17:00 h.: Visites a les instal·lacions dels cellers participants.



Cambrà de Comerç
de Lleida

Dimecres, 20 de setembre

Tot el dia: Visites a les instal·lacions dels cellers participants.

Dijous, 21 de setembre

Tot el dia: Visites a les instal·lacions dels cellers participants.

Divendres, 22 de setembre

Tot el dia: Visites a les instal·lacions dels cellers participants.



Cambra de Comerç
de Lleida

5. EMPRESSES PARTICIPANTS CONFIRMADES

Empresa	Denominació d'Origen
Arriezu Vineyards, S.L.U.	Rueda / Rioja
Castell del Remei	Costers del Segre / Conca de Barberà
Mas Blanch i Jové	Costers del Segre
PepWines	Cava / Priorat / Conca de Barberà / Catalunya / Costers del Segre
Bodegas Concavins, S.A.	Catalunya / Conca de Barberà
Bodegas Gómez de Segura Ibañez, S.L.	Rioja Alavesa
Costers del Sió	Costers del Segre
Bodegas Mocen	Rueda / Castilla y León
Vins Grau, S.L.	Pla de Bages
Recaredo	Penedès i Cava
Celler Batea	Terra Alta
Bodegas Bocopa	Alicante
Bodegas Vinícola Real	Rioja
Bodegas Lopez Oria	Rioja Alavesa
Mont Marçal	Cava i Penedes
Masaveu Bodegas	Rioja, Rias Baixas, Navarra i Castilla i León
Celler Masroig I SC, SCCL	Montsant
De Muller	Tarragona, Priorat
Edetaria	Terra Alta
Mas Doix	Priorat
Vino JOC	Empordà, Rueda, Valdeorras i Ribera
Compañía Bodeguera Valenciso	Rioja
Celler Cercavins	Costers del Segre
FS WINES	Montsant, Priorat, Conca de Barberà, Cava, Vermut



Cambra de Comerç
de Lleida

6. EMPRESAS PERUANES PARTICIPANTS

- **L.C. GROUP S.A.C. (importador - distribuidor) – <http://lgroup.pe>**

Empresa fundada en 1990 que se dedica a la importación de vinos y licores siendo considerada una de las importantes del sector. Con dos sucursales y una facturación de 30 millones USD opera en todo el país, focalizando sus ventas en la gran distribución (60% del total), en subdistribuidores (35%) y en el canal horeca (5%). La empresa tiene una plantilla de 120 personas, 30 de las cuales están en el área de ventas.

Sus importaciones de vino en 2016 superaron los 950.000 USD. Trabaja con vinos argentinos, chilenos, italianos y españoles (actualmente es el quinto mayor importador de vinos españoles del país). Algunas de las marcas españolas que importa son Mar de Frades (Rías Baixas), Prado Rey (Ribera del Duero), Juvé y Camps (Cava), Pago de los Capellanes (Ribera del Duero) y Pago de Carraovejas (Ribera del Duero), entre otros.

Su objetivo en esta misión es incrementar la presencia de vinos españoles (tanto tintos, blancos como espumosos – no rosados) en su porfolio complementándolos con vinos de otras denominaciones.

- **TTG – THE GLOBAL GROUP (PERU) SRL (importador – distribuidor – tienda online) – www.ttg-globalgroup.com**

Empresa de mediana dimensión que se dedica a la importación, distribución y venta online de vinos. Su especialización es la venta al canal horeca (supone el 60% de sus ventas) de productos de gama alta. Asimismo, varias de sus marcas las trabaja con la conocida Distribuidora Almendariz. A parte de Lima su área de actuación se centra en Piura, Cusco y Arequipa.

Actualmente importa vinos de 17 bodegas de Italia, España, Austria y Argentina siendo España su principal mercado de compra. Algunos de los vinos que importa son Terras Gauda (Rías Baixas), Bodegas Balbás (Ribera del Duero), Canals & Munné (Cava), Bodegas Patrocinio (Rioja), Bodegas Alvear (Montilla) o Bodegas Rejadorada (Toro).

Esta empresa recientemente ha conseguido un acuerdo con TOTTUS, una cadena de supermercados con más de 60 puntos de venta. El acuerdo consiste en proveer vinos a las 12 tiendas ubicadas en los segmentos A y B. Este aspecto es el principal motivo de la participación de esta empresa a la misión, pues está buscando productos exclusivos para este nuevo cliente. Sus principales intereses se centran en vinos tintos, blancos y rosados (no tienen interés en espumosos) principalmente de Priorat, Montsant, Valencia, Costers del Segre, Terra Alta y Ribeira Sacra, aunque no descartan vinos de otras demarcaciones. El participante en la misión es el Director.



Cambra de Comerç
de Lleida

- **GOURMET TRADE (Importador - distribuidor) –En construcción**

Importador y distribuidor ubicado en Lima que factura alrededor de los 800.000 USD. El 70% de sus ventas las realiza a la gran distribución, mientras que el 30% restante se lo reparten a partes iguales subdistribuidores, venta directa y el canal Horeca.

Trabajan con productos de todas las gamas (alta, media y baja) importando alrededor de 110.000 botellas. Tienen un equipo comercial de 13 personas y su área de actuación es todo el país.

Actualmente trabaja con vinos argentinos, chilenos y españoles, pero el deseo de la empresa es incrementar la presencia de estos últimos en su portfolio. Están buscando vinos de todos los tipos, de precios bajo y medio y destacan un especial interés en conseguir un vino del Priorat, aunque esto no signifique que no están abiertos a otros productos.

- **LA VINITECA SAC (importador – retail) –**
<http://www.viniteca.pe/site/?feature=hotline-2> (web en remodelación).

Empresa que se dedica a la importación y venta de vinos. La empresa comercializa las 350 referencias de su portfolio a través del punto de venta que tiene en Lima. Actualmente importa vinos de 8 países teniendo así referencias españolas, portuguesas, americanas, argentinas y chilenas.

El 50% de sus ventas van dirigidas al canal Horeca, mientras que un 30% van a clientes finales a través de la tienda. La compañía cuenta como clientes a todos los restaurantes más importantes de Lima, Hoteles y distribuidoras. Dentro de los restaurantes están los miembros de la lista world's fifty best, 2 dentro de los 10 mejores del mundo.

Por otra parte, atienden pedidos de corporativos y su base de datos de clientes asiduos alcanza los 5000, donde además ofrecen la oferta de vinos por copa más grande Lima, alrededor de 140 vinos por copa.

En 2016 importaron un total de 70.000 botellas, cifra que esperan incrementar en 10.000 para este 2017. Su área de actuación se centra en 12 ciudades de diversos departamentos del Perú, incluyendo Cuzco y Arequipa.

Aunque su volumen de importación es aún reducido, su tasa de crecimiento es muy elevada, y su objetivo para esta misión es adquirir nuevos tintos, blancos y rosados de todas las gamas. El representante de la empresa que participará es el Responsable de Compras, que a su vez fue mejor sommelier de Perú en 2014.



Cambrà de Comerç
de Lleida

- **XTREME BLUE SAC (Importador y distribuidor) – En construcción**

Empresa que se dedica a la importación y distribución de vinos en Perú.

Aunque su cifra de importación fue baja en 2016, en los seis primeros meses de 2017 ya han importado el triple de lo que importaron el pasado año, con lo que están en fase de expansión.

La especialización de la empresa es en productos top range que venden a hoteles y restaurantes (50%), clientes privados (20%), internet (20%) y Department Stores (10%). En cuanto al área geográfica de ventas se centran en Lima, Cusco y Arequipa.

El representante de la empresa en la misión es además el Director del Instituto del Vino y del Pisco.

- **LUXURY BRANDS SAC (Importador y distribuidor) – En construcción**

Empresa joven que se dedica a la importación y distribución de vino en Perú desde 2015. Actualmente están importando alrededor de 60.000 botellas anuales el año pasado, principalmente de Argentina y Chile.

Sin embargo, en el primer semestre de 2017 ya han superado las importaciones de todo el 2016, y tienen un gran interés en introducir nuevas marcas de todos los estilos de vinos en su portfolio. Han expresado un interés muy elevado en incorporar algún cava.

Sus ventas se producen tanto en el canal on-trade como off-trade (aunque el protagonismo es para el perfil retail). Ejemplos de algunos de sus clientes son Cencosud, Tottus, Vivanda, Metro o Distribuidora Almendrariz.



Cambrà de Comerç
de Lleida

- **SUPERMERCADOS PERUANOS S.A (Importador - Retail) -**
www.supermercadosperuanos.com.pe

Empresa que opera en el mercado peruano desde 1993. Opera en todo el país mediante una red de autoservicios bajo tres formatos:

- Hipermercados; con la marca Plaza Veá Hiper.
- Supermercados; con las marcas Vivanda (formato Premium orientado a segmentos A y B) y Plaza Veá Super.
- Tiendas de Descuento; con las marcas Plaza Veá Express y Mass

Con un total de 102 puntos de venta y una facturación de unos 1100 millones de euros en 2016, importaron 200.000 botellas, cantidad que estiman incrementar en 40.000 más en 2017. Si bien tradicionalmente han adquirido vino comprándolo a otros importadores, la tendencia actual es a incrementar las compras directamente al productor.

El objetivo de la empresa en la misión es encontrar vinos tintos y espumosos de gama baja. Si algún productor está dispuesto a hacer marca blanca tiene buenas posibilidades para trabajar con esta cadena. En cuanto a regiones, aunque no se cierran a ninguna, sí mencionan un especial interés en la Rioja y en Penedés y Cava.

La persona que representará a la empresa será el sommelier comercial.

- **DISTRIBUIDORA PERUFARMA S.A (Importador y distribuidor) -**
www.perufarma.com.pe

Esta empresa creada en 1971 es el mayor importador de vinos españoles y el tercero más importante a nivel global. En 2016 importaron vino por valor de 2,8 millones USD, y en los primeros 6 meses de 2017 ya han superado la cifra de 2MUSD. Se prevé que este año importen 216.000 botellas

Con una plantilla total de 600 personas, un 40% de las cuales dedicadas a ventas, y 10 sucursales por todo el país, importan y distribuyen vino de todas las gamas.

Sus ventas se realizan mayormente a supermercados (45% del total de sus ventas), subdistribuidores (20%), retails (15%) y canal horeca (12%).

Algunas de las marcas que comercializan son Protos, Errazuriz, Herederos de Marqués de Riscal, Marqués de Murrieta o Black Tower entre muchos otros.

En estos momentos están buscando nuevos vinos de gama media y alta de distintas regiones, con especial interés en tintos y blancos orgánicos.



Cambrà de Comerç
de Lleida

- **SOLEDAD MARROQUÍN MUÑOZ (Comunicadora gastronómica) –**
www.soledadmarroquin.com

Comunicadora gastronómica peruana con más de 15 años de experiencia, además de coautora de 4 libros.

Actualmente es asesora editorial, miembro del Comité Editorial y columnista de la revista Sommelier. También se dedica a la realización de entrevistas a profesionales del sector gastronómico y a difundir, mediante artículos en el diario El Comercio o la revista Viù, las novedades de los productos que ingresan en el mercado peruano.

Anteriormente se ha dedicado al mundo de la televisión como productora general del programa de vinos Entre Tintos y Blancos en el canal N Perú; y como productora y encargada de la dirección general del programa Divino Vino para el canal Plus TV.

En la parte educativa ha dirigido el Instituto del Vino y del Pisco (Universidad San Martín de Porres). También es convocada como jueza calificadora en eventos y competencias.

Sus 4 libros publicados hasta día de hoy son: Pisco Espíritu del Perú, publicado en el marco de la asamblea APEC, Armonía de Sabores, que trata sobre el maridaje; y dos ediciones de la guía Dos mujeres, cientos de vinos 2014 y 2016.