

International Wine Business Meetings

2018 February
19th — 23rd
Lleida

Philippines Sri Lanka



#IWBMlleida
@cambralleida

IX

Organitza:



Cambra de Comerç
de Lleida

Patrocina:



Diputació de Lleida



CaixaBank



GLOBALLEIDA
Junts pel territori

Col·labora:



Prodeca
Promoció d'Exportacions Agrícoles

Consell Insular de Lleida
Departament d'Agricultura,
Ramaderia, Pesca i Alimentació



enterprise
europe
network

ACCIÓ



Generalitat
de Catalunya



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 els mercats objectiu seran Filipines i Sri Lanka, que es celebrarà a la ciutat de Lleida el proper mes de febrer de 2018.

Fruit dels bons resultats comercials de les anteriors edicions, part dels cellers participants a l'edició celebrada el passat mes de setembre amb importadors de Perú 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.



Cambra de Comerç
de Lleida

2. PER QUÈ FILIPINES I SRI LANKA?

El sector del vi a Filipines ofereix grans expectatives per als cellers espanyols tot i que la dimensió del mercat segueix sent relativament petita. El consum de vi es troba en una clara fase de creixement, doncs ha augmentat un 60% en els últims cinc anys. L'any 2015 es va assolir un consum de gairebé en els 16 milions de litre amb un valor de 250 milions d'euros. Les expectatives diuen que es molt probable créixer un 48% més d'aquí a l'any 2020, amb un valor de mercat de 330 milions d'euros.

Alguns dels factors que expliquen aquesta evolució són l'augment de l'interès dels filipins en el món del vi, la seva atracció pels productes importats, l'augment del poder adquisitiu, i l'existència d'una creixent població jove oberta a tastar nous productes.

Amb una població de 102 milions d'habitants i un PIB que l'any 2016 va créixer un 6,8% es calcula que en aquests moments existeix una base de clients potencials de vi d'aproximadament 15 milions de persones amb un nivell d'ingressos suficient com per consumir vi d'importació.

Els històrics llaços existents entre Espanya i Filipines fan que, a diferència de la gran majoria de països de la zona, el vi espanyol tingui una gran quota de mercat. Concretament se situa com el segon proveïdor principal en volum i el tercer el valor, per davant de la resta de productors del vell món i només per darrera d'Estats Units. La gran influència espanyola en la gastronomia local és un altre aspecte que els cellers espanyols han d'aprofitar.

Amb una població de 21 milions d'habitants i gairebé 2 milions de turistes anuals, el mercat de les begudes alcohòliques a Sri Lanka esta vivint una gran expansió des de l'any 2010, amb un creixement de més del 20% des d'aquest any. Tractant-se d'un dels països del món amb major consum per càpita de begudes alcohòliques, el seu govern va endegar mesures per a popularitzar la cervesa i el vi en detriment dels destil·lats. En aquest sentit, la normativa fiscal per al vi i la cervesa és molt més laxa que per a les begudes d'alta graduació, fet que ha provocat que molts restaurants i hotels comptin amb bones cartes de vins.

Al mateix temps, Sri Lanka té unes mesures aranzelàries molt inferiors a les de països veïns com la Índia, i és un gran soci comercial de les Illes Maldives, des d'on s'importa un gran volum de alimentació i begudes.

És cert que es tracta d'un mercat petit, amb un volum d'importacions de poc més de 6 milions de dòlars, però la seva tendència creixent i la poca presència encara de vins espanyols fa que considerem aquest mercat com un gran complement a Filipines i una bona oportunitat d'explorar un mercat molt desconegut.



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 Filipines i Sri Lanka.
- 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 Filipines i Sri Lanka.

4. ACCIONS CONCRETES I PROGRAMA

Diumenge, 18 de febrer

Durant el matí: Arribada a Lleida dels importadors estrangers.

17:00 h.: Reunió tècnica amb els organitzadors de l'esdeveniment (presentació de l'equip i repàs del programa).

17:30 h.: Trasllat al Conjunt Monumental de La Seu Vella.

17:45 h.: Visita al Conjunt Monumental de La Seu Vella.



Cambra de Comerç
de Lleida

Dilluns, 19 de febrer

- 08:30 h.: Reunions de treball entre els cellers i els importadors.
- 10:15 h.: Coffee break.
- 10:45 h.: Reunions de treball entre els productors i els importadors.
- 14:15 h.: Dinar de treball.
- 16:00 h.: Visites a les instal·lacions dels cellers participants.
- 19:30 h.: Inauguració del IX International Wine Business Meetings.
Auditori de l'Hotel Finca Prats.
- Sr. Joan H. Simó, *President de la Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida.*
 - *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).*
- 19:45 h.: Presentació: "El sector del vi català".
- Sr. Marc Oliveras, Cap de cap de Recerca, Documentació i Anàlisi de Mercats de Prodeca.
- 20:15 h.: Cocktail – sopar.

Dimarts, 20 de febrer

- 08:30 h.: Reunions de treball entre els cellers i els importadors.
- 10:15 h.: Coffee break.
- 10:45 h.: Reunions de treball entre els productors i els importadors.
- 14:15 h.: Dinar de treball.
- 16:00 h.: Visites a les instal·lacions dels cellers participants.



Cambra de Comerç
de Lleida

Dimecres, 21 de febrer

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

Dijous, 22 de febrer

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

Divendres, 23 de febrer

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



Cambrà de Comerç
de Lleida

5. EMPRESSES PARTICIPANTS CONFIRMADES

Celler	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
Falset Marsà	Montsant
Bodegas Concavins, S.A.	Catalunya / Conca de Barberà
Can Roda	Alella
Costers del Sió	Costers del Segre
Bodegas Mocen	Rueda / Castilla y León
Vins Grau, S.L.	Pla de Bages
Recaredo	Penedès / Cava
Celler Batea	Terra Alta
Bodegas Bocopa	Alicante
Bodegas Vinícola Real	Rioja
Clos Pons	Costers del Segre
Mont Marçal	Cava / Penedès
Vintouch Wines	Txakoli / Cariñena / Rioja
Grandes Vinos y Viñedos	Cariñena
Cellers Unió	Montsant / Priorat
Alta Alella	Alella
Winex Foods	Navarra, Rioja, Almansa
Covides	Penedès



Cambra de Comerç
de Lleida

6. EMPRESAS ESTRANGERES PARTICIPANTS

FILIPINES:

- FUTURE TRADE INTERNATIONAL (Importador / distribuidor) –
www.futuretradeinc.com

Esta empresa fue fundada en el año 2000 y a través de otra empresa del grupo es concesionaria de la cadena de supermercados SM (la más grande de Filipinas), siendo por tanto quien gestiona las secciones de vinos y licores de todos los puntos de venta del país. Su área de influencia cubre Metro Manila y el resto de ciudades clave como Baguio, Cebu, Davao o CDO.

Puede considerársela como una de las líderes en la importación y distribución de bebidas alcohólicas tanto en valor como en volumen. Con una plantilla que roza las 100 personas y una fuerza comercial de 30, el año 2017 facturó más de 24 millones de USD de facturación. Su crecimiento anual en los últimos 4 años se sitúa alrededor del 15% y se espera que el año 2018 alcance los 30 millones USD).

Con un portfolio que supera las 200 referencias, en 2017 importó más de 2.000.000 de botellas. Algunas de las marcas que comercializa son Robert Mondavi, Monkey Bay, Lendeman's, Two Oceans, Frescobaldi, Torres, Piper-Heidsieck o Paul Masson. Asimismo también comercializa vinos con su propia marca (Fortunella y Gran Marinella), vinos producidos en España.

La persona que representará a la empresa en esta misión es el Marketing Director, uno de los 4 ejecutivos más importantes de la empresa.



Cambra de Comerç
de Lleida

➤ **ARTISAN CELLARS AND FINE FOODS INC (importador / distribuidor y detallista) – www.artisan.com.ph:**

Esta empresa forma parte de un grupo de empresas que se dedican a la importación y exportación de productos desde la década de los 90. La empresa en cuestión fue creada en 2010 para concentrar en ella la actividad comercial de vinos y alimentos gourmet.

Su volumen de importación en 2017 fue de 150.000 botellas, y actualmente son distribuidores exclusivos de varias marcas de Estados Unidos, Australia, Argentina, Chile, Italia, Alemania, Francia y España.

El 40% de sus ventas van al sector HORECA, el 30% a distribuidores, un 20% a private customers y el 10% a la gran distribución. Su equipo comercial está formado por 8 personas. Más allá de su actividad como distribuidor también regenta una tienda propia y un restaurante.

Actualmente su portfolio está formado por más de 360 referencias, y su deseo es incrementar la presencia de vinos españoles. Algunas de las referencias que importa son Luis Cañas, Vall Llach, Clos Mogador, Mas Martinet, Bodega Contador, Terroir al Límit, Viña Sastre, Mauro o Vinyes Domenech. Otras marcas reconocidas que importa son Howard Park y Brementon de Australia; Tenuta San Leonardo Castello Monsanto o Elio Altaro de Italia; Ginestet Leroy, o Chateau du Donjon de Francia; o Bernhard Huber y Selbach-Oster de Alemania entre muchos otros.

El objetivo de la empresa en esta misión es encontrar vinos, tintos, blancos y espumosos de distintas gamas de precio, así como un rosado de precio bajo.

La participante en la misión es la vicepresidenta.



Cambra de Comerç
de Lleida

➤ **ALCOLINE CORPORATION (distribuidor y detallista) – www.alcoline.ph**

Empresa que fue fundada en 1996 como detallista de vinos y licores en el área de Manila, pero que dos años más tarde ya se convirtió en distribuidor de bebidas alcohólicas. Actualmente cuentan con una amplia red de distribución, así como también con 4 tiendas propias.

A mediados de 2018 van a contar con licencia de importación para vinos, con lo que están buscando productos de distintos perfiles con los que completar su portfolio. Actualmente el 41% de sus ventas corresponden a vinos, mientras que el 59% restante corresponde a la venta de licores. Con la adquisición de la licencia esperan aumentar la facturación de vino de forma importante.

Sus ventas se centran sobre todo en el canal HORECA (40%), supermercados (38%) y otros distribuidores (16%). Algunos de sus principales clientes son los supermercados S&R, The Landmark, Landers Superstore, Pure Gold, ShopWise, Metro Gaisano o Allday.

Aunque con la nueva estrategia su portfolio actual poco tendrá que ver con el nuevo, entre los vinos que actualmente distribuye existe un importante protagonismo de vinos chilenos, australianos y californianos, aunque también tienen referencias de vinos sudafricanos, argentinos, franceses, italianos, nueva zelandeses y españoles. Algunas referencias de su portfolio actual son Moet Chandon, Piper-Heidsieck, Veuve Clicquot y Don Perignon en espumosos; o Jacob's Creek (Australia), Terrazas de los Andes (Argentina), Casillero del Diablo y Carmín de Peumo (Chile) en vinos tranquilos.

Su objetivo en esta misión es conocer el máximo de bodegas de distintos tipos y estilos de vinos para incorporarlos en su portfolio de vinos importados directamente

Las personas que representarán a la empresa en este evento son la CEO y la Marketing Manager.



Cambra de Comerç
de Lleida

➤ **AWC PHILIPPINES INC (Importador / distribuidor) – www.awc.com.ph**

Empresa relativamente joven (fundada en 2013) que se dedica a la importación y distribución de vinos y licores.

Con un volumen de importación de 70.000 botellas en 2017 y una fuerza comercial de 5 personas, están especializados en vinos de gama alta y media, los cuales son vendidos principalmente al canal on-trade (80%) y a retails (20%).

Algunas de las referencias más conocidas con las que trabajan son Joseph Drouhin, Two Hands Wines, Codorniu Raventós, Nicolas Feuillatte, Emilio Moro, Bodegas Roda, Artadi, Teso La Monja, Gramona o Pol Roger. En cuanto a clientes, algunos de ellos son Conrad Hotels & Resorts, Resorts World Manila, Shangri-La Hotels & Resorts, Marco Polo Hotels, Fairmont Hotels & Resorts y muchos otros.

Su principal interés actualmente es el de incorporar vinos de gama media a su portfolio.

➤ **BARES & ESTRELLAS WINE AND FOOD SERVICES CORP. (importador / distribuidor) – www.bares.com.ph**

Esta empresa se dedica a la importación de alimentos y bebidas en Filipinas desde 2016, cuando se fundó como Barcino Corporation. Aunque también comercializa referencias de USA, Argentina, Chile, Francia, Italia, Sudáfrica, Australia y Nueva Zelanda, es conocida como la referencia en producto español.

Actualmente importa alrededor de 280.000 botellas anuales de más de 300 referencias distintas, entre las que pueden destacarse Gonzalez Byass, Borsao, Vinvanco, Martin Codax, Vallformosa, Ponte da Boga o Salentein entre muchas otras.

Algunos de sus clientes son SM Supermarket, S&R, 7 Eleven, Landers Superstore, Family Mart, Rustan's Supermarket y multitud de establecimientos del sector Horeca como Sofitel, Ascott, Hyatt o Marriott entre otros.

En esta misión estarán representados por el Managing Director, y su interés concreto se centra en vinos de todos los estilos de gama media y gama baja.



Cambra de Comerç
de Lleida

➤ **BESTWORLD BEVERAGE BRANDS INC (Importador / distribuidor) –**
<http://bestworldbeverage.wix.com/bestworldbeverage>

Empresa fundada en 1998 que se dedica a la importación y distribución de bebidas alcohólicas. Ese mismo año la empresa llegó a un acuerdo con el grupo Pernod Ricard para la distribución en exclusiva de algunas de sus marcas (Jacob's Creek, Brancott, Perrier JOuet y Mumm). En la misma época se empezó también a distribuir otras marcas como Alexis Lichine, Sutter Home y Zonin.

El volumen de importación actual de vino supera por poco las 200.000 botellas al año y sus ventas se centran sobre todo en la zona Metro Manila. Sus principales clientes son los supermercados (50% de las ventas), canal HORECA (25%) y subdistribuidores (20%).

En estos momentos su portfolio está compuesto por vinos de 38 bodegas de Italia, Francia, Estados Unidos, Sudáfrica, Australia, Alemania, Chile, Nueva Zelanda, Argentina y España, siendo los vinos italianos lo que tienen un mayor protagonismo. En cuanto a vinos españoles, actualmente importa marcas como Ramon Bilbao, Mar de Frades o Villa Maria. El segmento de mercado en el que se centran es el de vinos de nivel de precio medio y concretamente están buscando tintos y blancos de 6USD como máximo.

La representante de la empresa en la misión es su presidenta.

➤ **METRO WINE CENTER (Importador / distribuidor - Retail) -**
www.metrowinecenter.com

Esta empresa que fue fundada en 1977 se dedica a la distribución de bebidas alcohólicas de todo el país.

Con un volumen de importación de 150.000 botellas en 2017 y una fuerza de ventas de 16 personas, sus clientes son sobre todo supermercados (40% del total de las ventas), subdistribuidores (20%) y canal Horeca (20%).

En su portfolio se pueden encontrar vinos argentinos, australianos, nueva zelandeses, chilenos, franceses, italianos, portugueses, californianos, surafricanos y españoles. Aunque no se cierran a otros productos que les puedan encajar, sus productos objetivo concretos para esta misión son:

- Tintos: Penedès, Priorat, Costers del Segre y Rioja.
- Blancos: Penedès, Costers del Segre, Priorat y Montilla-Moriles.
- Rosados: Priorat, Costers del Segre, Penedès.
- Espumosos: Cava.

La persona que representará a la empresa será el Wine Director.



Cambra de Comerç
de Lleida

➤ **FOOD AND BEVERAGE INC. (PHILIPPINE WINE MERCHANTS) -
(Importador / distribuidor y retail) – www.pwm.com.ph**

Esta empresa creada en 1975 es la mayor distribuidora de vinos y licores del país, siendo uno de los líderes del mercado tanto en el canal on-trade como en el off-trade.

En el canal off-trade (supone el 85% de sus ventas totales) operan en más de 900 hipermercados, supermercados y tiendas de conveniencia de todo el país. En cuanto al canal on-trade vendes a grupos como Crowne Plaza, Mandarin Oriental, Holiday Inn, IHG o Sofitel entre muchos otros.

Más allá de su actividad como distribuidores (la red de distribución incluye también centros de distribución regionales en Luzon, Visayas y Mindanao), también son propietarios de la cadena de tiendas Ralph's Wines & Spirits Bottle Shop, con un total de 19 puntos de venta y de los Duty Free de los aeropuertos de Clark y Subic.

En 2017 su volumen de importación ascendió a 125 contenedores de las más de 250 referencias que componen su portfolio. Algunas de las marcas españolas que comercializa son Chivite, Consigna, Marques de Murrieta, Félix Solís y Viña Herminia.

La representante de la empresa en la misión será la vicepresidenta, y su principal objetivo en la misión es encontrar nuevos vinos tintos, blancos y espumosos por menos de 3 USD ex cellar.

➤ **SILVER SECRETS INC (Importador / distribuidor) –
www.silversecretsinc.com**

Empresa de pequeña dimensión que fue fundada en 1991 para desarrollar el negocio de equipamiento hotelero. Fue en 2006 cuando la empresa inició una división de vinos, la cual ha estado centrada en vinos italianos únicamente hasta ahora.

En la actualidad la empresa importa alrededor de 25.000 botellas al año, y para 2018 se ha propuesto incluir en su portfolio vinos de otras regiones puesto que sus clientes (el 70% son del sector Horeca) se lo demandan.



Cambrà de Comerç
de Lleida

SRI LANKA:

➤ **LUXURY BRANDS (Pvt) LTD (Importador / distribuidor y retail) – www.luxurybrands.lk**

Esta empresa pertenece a un importante conglomerado de empresas que opera en múltiples áreas de negocio, siendo una de ellas la industria de las bebidas. De las 7 sociedades que forman parte de la línea de negocio de bebidas (en la que destaca el 85% de cuota de mercado que tiene su cerveza Lion y la distribución de Carlsberg), en 2011 se fundó la empresa participante en la misión para desarrollar el acuerdo de distribución que el grupo consiguió con DIAGEO y Moët Hennessy. Seis años después, es decir, en 2017, la empresa decidió desarrollar esta línea de negocio, ampliando su portfolio de referencias y alcanzando ya ese primer año un volumen de importación de 75.000 botellas. Este primer año de actividad la empresa ha incorporado a su portfolio marcas como Cloudy Bay, Warburn Estate, Cape Classics, Gik, Moët Chandon, Gossips, Indaba, Veuve Clicquot, Don Perignon, Ruinart y Krug.

La empresa facturó en 2017 un total de 17 millones de USD, y más allá de su actividad de distribución (sobre todo en el canal on-trade), regenta también 6 tiendas y 35 bares/restaurantes.

Aún siendo una empresa nueva en el sector del vino, sus resultados del primer año, la capacidad del grupo y sobre todo, su red de distribución ya establecida para el resto de productos la hacen de especial interés para ser aceptada en esta misión. El participante a la misión es el Director General quien tiene interés en adquirir productos de cualquier zona de España y de diferentes niveles de precio.

➤ **GREAT WESTERN INTERNATIONAL LIMITED (Importador / distribuidor) – www.greatwesterncolombo.com**

Empresa que se dedica a la importación, almacenamiento y distribución de productos alimenticios gourmet y bebidas en Sri Lanka.

Esta empresa, que se centra sobre todo en el canal on-trade, importó algo más de 500.000 botellas el pasado año. A parte de la distribución también tiene dos tiendas propias y 8 bares / restaurantes.

Su portfolio incluye referencias principalmente de Australia, Francia, Chile, Alemania, Italia. Para esta misión viajará el General Manager de la empresa, y su objetivo es el de encontrar nuevos vinos de nivel de precio bajo.



Cambra de Comerç
de Lleida

➤ **DUFRY COLOMBO SHOPS LIMITED (Importador y retail) –**
www.dufry.com

Esta empresa pertenece al grupo suizo del mismo nombre que gestiona más de 2.000 tiendas Duty Free en un total de 64 países. La empresa participante importa directamente todos los productos que se comercializan en las dos tiendas Duty Free que gestiona en el Aeropuerto de Colombo.

Con una facturación que supera los 50 millones USD, el año pasado importó un total de 128.650 botellas de vino, cifra que espera aumentar en un 20% para el año 2018.

El representante de la empresa participante en la misión, Product Manager – Liquor Category, está interesado en los siguientes productos para su próximo tender:

- Tintos de 3 a 10 USD excellar.
- Blancos de 3 a 6 USD excellar.
- Rosados de 6 a 10 USD excellar.
- Espumosos de 3 a 6 USD excellar.