



Cambra de Comerç
de Lleida



CaixaBank



ACCIÓ



NOTA DE PREMSA

BONES SENSACIONS EN ELS PRIMERS CONTACTES AMB ELS IMPORTADORS DE PERÚ AL VIII WINE BUSINESS MEETING

- *L'esdeveniment organitzat per la Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida s'inaugurarà oficialment aquest vespre al Parador Nacional del Roser*
- *Un total de 12 cellers i nou importadors participen en la primera jornada de les sessions Business to Business (B2B) i la resta ho faran demà dimarts*

Els primers contactes Business to Business (B2B) entre els importadors peruans i els principals cellers catalans i espanyols que aquests dies estan a Lleida de la mà del VIII Wine Business Meetings han deixat un bon regust de boca als participants. Entre els comentaris dels cellers de la zona es posa en valor el fet que *“es tracta d'un mercat poc madur pel que fa al consum de vi, i això obre moltes possibilitats de cara a un futur a mig termini”*, explicaven des de Costers del Sió. Des del Àrea d'Internacional de la Cambra de Comerç de Lleida, el seu responsable, Jordi Quejido, recalca que amb aquesta edició es continua amb la tasca de posar a l'abast dels cellers catalans i espanyols l'oportunitat d'entrar en nous mercats, en aquest cas al del Perú.

Quejido comentava que es tracta d'una *“activitat, clarament consolidada, compta amb una molt bona acceptació del sector vinícola ja que el nombre de participants no para de créixer edició darrera edició”*. En aquest cas, **hi prenen part 24 cellers de fins a 22 denominacions d'origen (catalanes i espanyoles) i els 9 principals importadors de Perú**. Cal assenyalar que tant la Diputació de Lleida, la Generalitat de Catalunya –a través de Prodeca i d'Acció-, CaixaBank, Global Lleida, i Enterprise Europe Network col·laboren en la realització d'aquest esdeveniment.

La decisió de destinar aquesta edició del Wine Business Meetings al Perú es troba en les peticions que els cellers participants en edicions anteriors van fer després de la trobada amb importadors de Hong Kong i Taiwan amb qui diuen *“estem en contacte des d'aleshores, enviant mostres i coneixent-nos una mica més”*. En el transcurs del matí, el Director del Institut del Vi i del Pisco ha



Cambra de Comerç
de Lleida



CaixaBank



ACCIÓ



presentat als assistents aquest producte, explicant-los les zones de producció i les seves propietats organolèptiques (*adjuntem foto*).

Amb una població de 31 milions d'habitants, **Perú és un dels països de l'Amèrica Llatina que ha tingut un major creixement pel que fa al consum de vi darrerament**. D'acord amb les dades disponibles, en els darrers deu anys, aquest **consum s'ha incrementat en un 8% anual i actualment se situa en els 1.6 litres anuals per càpita**. Un fet que evidencia la tendència creixent i les potencialitats que obre aquest mercat per als cellers catalans i espanyols. Cal destacar que, en aquests moments, **pràcticament el 20% del vi que es consumeix és importat** (8milions de litres anuals). Si bé Xile és el primer proveïdor en volum de Perú i Argentina ho és en valor de producte, Espanya ocupa avui per avui la tercera posició com a proveïdor del mercat peruà i els nostres vins estan considerats com de gama mitja i mitja-alta. De fet, el preu per litre ronda els 5.5 USD CIF. Per tant, és un mercat atractiu i amb un alt potencial per als nostres cellers.

D'aquesta manera, tot apunta que un factor que pot contribuir al consum de vi a Perú és la creixent popularitat de la gastronomia peruana que ajuda a familiaritzar la nova classe mitjana amb el món del vi alhora que actua de reclam per a turistes estrangers amb alt poder adquisitiu i acostumats a aquesta beguda. **El vi espanyol està força ben considerat tot i que l'accés comercial a aquest país es consolidarà quan culmini el procés de desarmament aranzelari sota el Tractat de Lliure Comerç Perú-Unió Europea. Això suposa que una vegada tancat l'acord, només els vins espanyols i xilens tindran preferència aranzelària per a ser importats a Perú.**

Entre els importadors que aquests dies estan a Lleida hi ha:

- **LC Group SAC (importador i distribuïdor)**: es tracta d'una empresa fundada el 1990 que es dedica a la importació de vins i licors. Se la considera una de les més rellevants del sector i la seva facturació ronda els 30 milions de USD, ja que opera en tot el país. Centra les seves vendes en la gran distribució (&9% del total), en subdistribuïdors (35%) i al canal Horeca (5%). L'empresa té una plantilla de 120 persones, 30 de les quals es troben a l'àrea de vendes. El 2016 va importar vi per valor de 950.000 USD i la majoria provenien d'Argentina, Xile, Itàlia i Espanya. El seu



Cambra de Comerç
de Lleida



CaixaBank



ACCIÓ



objectiu per a aquesta missió es incrementar la presència de vins espanyols i catalans en el seu portafoli.

- **TTG-The Global Group Perú SRL (importador- distribuïdor i botiga online):** És una empresa de mitjana dimensió que es dedica a la importació, distribució i venda online de vins. La seva especialització es el canal Horeca de productes de gama alta i que suposa el 60% de les seves vendes. Alhora, diferents marques de la seva propietat treballen amb la Distribuïdora Almendariz. La seva àrea d'actuació se centra a Piura, Cusco i Arequipa. Actualment importa vins d'Itàlia, Espanya, Àustria i Argentina, tot i que l'espanyol és el mercat més important en el seu portafoli. Recentment l'empresa ha aconseguit un acord amb Tottus, una cadena de supermercats amb més de 60 punts de venda i aquest és el principal motiu de la seva participació al VIII Wine Business Meetings ja que estan buscant productes exclusius per al nou client, especialment, negres, blancs i rosats.
- **Gourmet Trade (importador i distribuïdor):** Ubicat a Lima, aquesta empresa factura al voltant de 800.000 USD. El 70% de les seves vendes les fa a la gran distribució, mentre que el 30% restant se'l reparteixen a parts iguals subdistribuïdors, venda directa i el canal Horeca. L'empresa treballa amb productes de totes les gammes i importa al voltant d'unes 110.000 ampolles anuals. El seu equip comercial treballa actualment amb vins argentins, xilens i espanyols però l'empresa vol augmentar la presència dels darrers al seu portafoli i estan especialment interessats en els Priorat, tot i que es mostren oberts a d'altres propostes.
- **La Viniteca (importador- retail):** Dedicada a l'importació i venda de vins, l'empresa comercialitza les 350 referències del seu portafoli mitjançant el punt de venda que té a Lima. Actualment compta amb vins de fins a 8 països diferents entre els que hi ha referències espanyoles, portugueses, americanes, argentines i xilenes. El 50% de les seves vendes van adreçades al canal Horeca, i un 30% dels seus clients opten per la modalitat botiga. Entre aquests hi ha els principals restaurants, hotels i distribuïdors de la zona. La seva cartera de clients habituals es de 5.000 i disposen d'una oferta de 140 vins de copa, la mas gran de Lima. El 2016 van importar un total de 70.000 ampolles, dada que pretenen incrementar aquest 2017 en unes



Cambra de Comerç
de Lleida



CaixaBank



ACCIO



10.000 ampolles ja que la seva taxa de creixement és molt elevada. L'objectiu de participar a la Missió Comercial de la Cambra és adquirir nous vins de diferents games.

- **XTreme (importador- distribuïdor):** L'empresa es dedica a la importació i distribució de vins, i es troba en fase d'expansió. La seva especialització se centra en productes top range que venen a hotels i restaurants (50%), clients privats (29%), Internet (29%) i Department Stores (10%). Pel que fa a l'àrea geogràfica de vendes, se centren a Lima, Cusco i Arequipa. El representant de l'empresa és també el Director de l'Institut del Vi i del Pisco.
- **Luxury Brands SAC (importador- distribuïdor):** Es tracta d'una empresa jove que es dedica a la importació i distribució de vi a Perú des del 2015. Actualment importen al voltant de 60.000 ampolles anuals, principalment d'Argentina i Xile. En el que va d'any 2017 ja han superat les importacions de tot l'any passat i tenen un gran interès en introduir noves marques de tots els estils de vins i caves en el seu portafoli. Les seves vendes es localitzen principalment en el canal on-trade i off-trade, tot i que el protagonisme se l'endu el retail.
- **Supermercados Peruanos SA (importador- retail):** L'empresa opera al mercat peruà des de 1993 i distribueix a tot el país mitjançant una xarxa d'Hipermercats, Supermercats i Botigues Discount. Amb un total de 102 punts de venda i una facturació de 1.100 milions d'euros el 2016, l'any passat va importar 200.000 ampolles, una xifra que preveuen incrementar en unes 40.000 enguany i el seu objectiu és anar directament al productor. L'objectiu és buscar vins de gama baixa o si algun dels productors de la zona hi estes interessat crear una marca blanca.
- **Distribuidora Perufarma SA (importador- distribuïdor):** L'empresa es va crear el 1971 i avui en dia és el major importador de vins espanyols i el tercer més important de Perú. El 2016, importà vi per valor de 2.8 milions de USD i en el primer semestre de 2017 ja ha superat la xifra dels 2 milions de USD. La seva previsió és arribar a importar enguany 216.000 ampolles. La seva plantilla està formada per 600 persones de les quals el 40% es dedica a les vendes, que es localitzen majoritàriament a supermercats (45%), subdistribuïdors (20%), retails (15%) i canal Horeca (12%). Actualment busca vins de gama mitjana i alta de diferents regions amb especial atenció en els blancs orgànics.



Cambra de Comerç
de Lleida



CaixaBank



ACCIO



Acompanya la missió comercial **una periodista peruana, Soledad Marroquin**, que està especialitzada en temes de gastronomia. Amb més de 15 anys d'experiència es coautora de quatre llibres (*Pisco Espíritu del Perú*, *Armonia de Sabores*, *Dos mujeres, cientos de vinos* – dues edicions), assessora editorial i columnista de la revista *Sommelier* i publica al diari *El Comercio* i a la revista *Viù*. Fou productora del programa televisiu *Entre Tintos y Blancos* al canal N Perú i productora del programa *Divino Vino* per al Canal Plus TV. Ha dirigit l'Institut del Vi i del Pisco i és jutge qualificador en esdeveniments i competències.

Els objectius del VIII International Wine Business Meeting se centren en donar a conèixer la qualitat i la diversitat de vins catalans, crear llaços de relació entre empresaris productors i els principals importadors peruans del sector per tal de incrementar a mig i llarg termini les exportacions de vins catalanes. Si tenim en compte els resultats d'anteriors edicions del International Wine Business Meetings les dades són prou reveladores i demostren l'impacte d'aquesta mena d'actuacions:

	Exportacions Pre-missió	Exportacions Post-missió (dades 2016)
USA 2013	223.317 €	266.050 €
Canadà 2013	10.874 €	137.415 €
Xina 2014	8.648 €	180.149 €
Japó 2015	8.393 €	115.418 €
Corea del Sud 2016	17.419 €	90.293 €
Rússia 2016	258.086 €	sense dades
Hong Kong – Taiwan 2017	40.526 €	sense dades

Els importadors peruans que la propera setmana es desplaçaran fins a Lleida són:

L.C. GROUP S.A.C. (importador - distribuïdor), TTT – THE GLOBAL GROUP (PERU) SRL (importador – distribuïdor – tienda online), GOURMET TRADE (Importador - distribuïdor), LA VINITECA SAC



Cambra de Comerç
de Lleida



CaixaBank



ACCIÓ



(importador – retail), XTREME BLUE SAC (Importador y distribuidor), LUXURY BRANDS SAC (Importador y distribuidor), SUPERMERCADOS PERUANOS S.A (Importador - Retail), DISTRIBUIDORA PERUFARMA S.A (Importador y distribuidor), SOLEDAD MARROQUÍN MUÑOZ (Comunicadora gastronómica).

Per la seva banda, els cellers participants en aquesta edició són:

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

Finalment, el programa previst per aquests dies es conforma de la manera següent:



Cambra de Comerç
de Lleida



CaixaBank



ACCIO



Dilluns 18 de setembre

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 Globalleida.*

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.

Dimecres, Dijous i Divendres 20 al 22 de setembre

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

Per més informació podeu contactar amb: comunicacio@cambralleida.org / 650.420.842 (Carme Rosell)

Lleida, 18 de setembre de 2017