



Cambra de Comerç
de Lleida

Col·labora



NOTA DE PREMSA

RÈCORD DE PARTICIPACIÓ AL VII INTERNATIONAL WINE BUSINESS AMB HONG KONG I TAIWAN

- *Els cellers lleidatans, catalans, i espanyols fan una clara aposta per les missions comercials inverses com a porta d'accés al mercat asiàtic*
- *Els resultats d'anteriors actuacions demostren l'eficàcia d'aquest tipus d'esdeveniments i expliquen l'interès que generen en el sector.*

La nova missió comercial inversa que aquesta setmana organitza la Cambra de Comerç, Indústria de Lleida per al sector vitícola ha batut el rècord de cellers participants de totes les edicions celebrades fins ara i que ha posat la mirada en Hong Kong i Taiwan. Els resultats obtinguts en anteriors edicions expliquen sens dubte aquest interès pel *International Wine Business Meetings* que pot suposar una veritable porta d'accés al mercat asiàtic. El Palau de Congressos "La Llotja" de Lleida serà doncs el marc que facilitarà una vegada més l'establiment de relacions comercials entre 29 cellers del vitivinícola lleidatà, català i espanyol amb 12 importadors i distribuïdors de vins procedents d'aquests mercats asiàtics. L'esdeveniment compta amb la col·laboració de la Diputació de Lleida, el Departament d'Agricultura –a través de Prodeca–, Globalleida i CaixaBank .

En aquesta edició, el nombre de cellers participants augmenta i arriba ja als **29 que mantindran trobades amb 12 importadors i distribuïdors del mercat asiàtic**. Es tracta dels cellers: [BCN Wine](#), [Mas Blanch i Jové](#), [Recaredo](#), [PepWines](#), [Canals&Munné](#), [Edetaria](#), [Vins Grau SL](#), [Cavas Nadal](#), [Bodegas Mocén](#), [Costers del Sió](#), [Mont Marçal](#), [Clos Pons](#), [Bodegas Bocopa](#), [Viberic](#), [Tresorat](#), [Masaveu Bodegas](#), [Marco Abella](#), [Tomàs Cusiné-Castell del Remei](#), [Cofama Vins &Caves](#), [Celler Jordi Lluch](#), [Arriezu Vineyards](#), [Celler La Gravera](#), [La Conreria d'Scala Dei](#), [Alta Alella](#), [Grandes Vinos y Viñedos](#), [Bodegas Vinícola Real](#), [Joan Sardà SA](#), [Cellers Unió](#) i [Pagó Aylés \(Abrera SA\)](#). Els bons resultats d'anteriors edicions ha fet que **cellers de les 20 Denominacions d'Origen** (Costers del Segre, Cava, Alella, Conca de Barberà, Catalunya, Empordà, Montsant, Penedès, Pla de Bages, Priorat, Tarragona, Terra Alta, Cariñena, Castilla, Rias Baixas, Navarra, Somontano, Rueda, Rioja i Alacant) es donin cita a Lleida per mantenir aquesta trobada que els pot obrir les portes dos mercats asiàtics en expansió.

Pel que fa als **importadors** presents en aquesta *VII edició del International Wine Business Meetings* que organitza la Cambra de Comerç de Lleida cal destacar la presència de: [Seedman Company](#) una empresa creada l'any 2007 i considerada una de les més rellevants del sector. A banda de ser importador i distribuïdor, disposa de deu botigues pròpies anomenades "Corning Wine House" i és un dels principals



Cambra de Comerç
de Lleida

Col·labora



subministradors dels 88 establiments de la cadena Carrefour (a través de la societat Seeds). En el seu portfoli s'hi troben vins procedents d' Austràlia, Argentina, Xile, EUA, Portugal, Alemanya però sobretot de França i d'Itàlia. Pel que fa als vins espanyols, a hores d'ara només compta amb quatre cellers, Compañía Vitícola del Norte de España (Cvne) de les DO Rioja i Rueda, Elias Moras de Toro, Ignacio Marín de Carinyena i Paisajes de la Rioja. El seu objectiu a la missió és incrementar la presència de vins espanyols al seu portfoli.

[Wofpack Wines](#) és importador i distribuïdor de vi a Taiwan. Sense ser un dels més grans del país es considerat un important actor en el mercat pel que fa al servei de consultoria que ofereix a botigues especialitzades. La seva empresa matriu és una important organització del sector de la biotecnologia. El perfil de la seva clientela va des d'hotels internacionals a hipermercats, Wine shops (+100 punts de venda), restaurants o bars als quals arriba mitjançant subdistribuïdors. El seu portfoli ja inclou alguns vins espanyols (Cava Gran Ducay, Dominio de Tares...) italians, xilens, francesos o de Nova Zelanda, entre d'altres. L'empresa organitza nombrosos esdeveniments de màrqueting adreçats a mitjans de comunicació, o promocions creuades amb els sectors de la moda i de l'automoció. A la missió hi assistirà un dels fundadors de l'empresa, un consultor amb més de deu anys d'experiència al sector.

[Welfare Wine International CO](#), és també una empresa Taiwanesa fundada l'any 2009 que es dedica a la importació de vins a banda d'altres begudes alcohòliques com la cervesa o el whisky. L'empresa, amb un important creixement anual, té una bona connexió amb operadors del Sud de la Xina i registra unes vendes que ronden les 160.000 ampolles anuals. S'adreça a distribuïdors del canal on-trade i off-trade o a clients directes VIP. El seu portfoli compta amb vins de França, Xile, Alemanya, Grècia i Canadà. El seu objectiu de participar a la trobada és el d'incloure vins espanyols al seu portfoli.

[Amico International LTD](#), és un importador i distribuïdor ubicat a Taipei. Es tracta d'una empresa molt activa en el sector i que està especialitzada en vins espanyols. Amb més de 20 anys d'experiència i amb un portfoli que conté vins de set denominacions d'origen espanyoles ha desplaçat fins a Lleida al seu General Manager per incrementar el seu portfoli de vins. La seva clientela se centra en la gran distribució, el canal Horeca i els retails.

[Oriental Pearl](#) és una empresa fundada l'any 2004 i considerada un dels principals importadors de Hong Kong, tot i que el seu mercat s'estén a la Xina continental. El seu portfoli està integrat principalment de vins d'EUA i França i en menor mesura d'Itàlia, Alemanya, Portugal, Austràlia, Xile i Espanya. Precisament es desplaça a Lleida perquè busca noves referències per incloure a la seva oferta com a distribuïdor.



Cambra de Comerç
de Lleida

Col·labora



[Just Life Collection CO. LTD](#) és una empresa jove creada el 2011 que es dedica a la importació i distribució de vi a Taiwan. Poc a poc ha anat incorporant vins al seu portfoli i actualment ja inclou vins alemanys, espanyols (Alonso del Hierro, Doña Toda, Casa Gualda, Vins del Bierzo i Perelada), italians o francesos. Tot i que estan centrats en el sector retail també venen a 100 wine shops, restaurants i hotels d'alt nivell o supermercats a més a més de col·laborar estretament amb 7-11, la major xarxa de conveniència del país. L'objectiu de participar a la missió es ampliar el portfoli de vins espanyols amb productes d'altres regions.

[New Lifestyle Wine imports](#) és un importador taiwanès amb botiga pròpia especialitzat en vi espanyol des de l'any 2016, tot i que incorpora també vins francesos i d'EUA al seu portfoli. Actualment compta ja amb més de 200 vins procedents de 50 cellers espanyols i acostuma a tractar amb cellers boutique amb produccions limitades que respectin el medi ambient i apostin per la innovació conservant la tradició. Comercialitza al voltant d'unes 50.000 ampolles anuals i ven a uns 40 distribuïdors de canals on- i off-trade.

[Global Wine Cellar](#) Limited és el resultat de la fusió de dues importants empreses de Hong Kong: Saveurs International (Asia) Limited i Sparsa International Limited fundades l'any 1997 i centrades en la distribució de vins de qualitat i sake japonès. Actualment es dedica a la importació i distribució per canals on i off-trade. Disposa d'una de les seleccions de vi i sake més extenses de la regió amb més de 5.000 referències d'alguns dels millors i més buscats vins. Des del mes de juny l'empresa disposa d'una oficina comercial a Shangahi que li permet cobrir l'àrea d'influència d'aquesta ciutat.

[Winezone International Corporation](#) és una reconeguda empresa de Taiwan que des del 2010 es dedica a la importació i distribució de copes d'alta qualitat (www.prado-living.com). Per aprofitar els seus canals de distribució va fundar el 2016 Celler Eumerica que es dedica a la importació i distribució de vi i que en només tres mesos ja ha conseguit vendre 2.000 ampolles principalment de vi alemany. En fase d'expansió, l'empresa es troba a la recerca de nous productes i proveïdors.

[Wine Travel LTD](#) és un importador de Hong Kong amb molt bones connexions i ben considerat en el sector del vi d'aquest país. Actualment distribueix els seus productes en el canal on-trade i retails i les seves vendes ronden les 150.000 ampolles. El seu portfoli té una important presència de vins del Nou Món i la seva participació al Wine Business Meeting està basada en l'interès en trobar nous vins espanyols.

[Billion Court/Genius Fame](#) és un importador i distribuïdor de Hong Kong especialitzat en vins de gama mitjana i alt. Disposa d'oficines a Dongguan i Guangzhou on distribueix els seus productes a banda de Hong Kong. El seu portfoli està principalment format per vins francesos, italians, espanyols d'Austràlia i de Xile i es troba a la recerca de nous bous per incorporar a la seva oferta.



Cambra de Comerç
de Lleida

Col·labora



Finalment, [Fionson](#) és un reconegut importador de Hong Kong que va fundar l'empresa l'any 1988 i que està especialitzat en vins espanyols. Tot i que inicialment es dedicava a la informàtica (components i perifèrics) ha anat creant un holding d'empreses de diversos sectors. Tot i estar especialitzat en el mercat espanyol també importa producte de França, Itàlia i Portugal. Amb més de 900.000 ampolles de casi 200 cellers l'any 2015, bona part de la seva facturació prové de la Xina continental tot i que té també presència física a Taiwan i a Japó. Entre els seus clients hi ha els governs estatals, o les empreses de begudes alcohòliques (licors xinesos) Wuliangye i Maotai.

Les importacions de vi realitzades per Hong Kong l'any 2015 van suposar un total de 63 milions de litres que representen un muntant de 1.379 milions de dòlars. Amb una població de 7,32 milions d'habitants amb un elevat poder adquisitiu (42.289USD per càpita) i gairebé 60 milions de turistes anuals, Hong Kong és alhora el segon centre mundial de subhastes de vi i un nucli reexportador, ja que el 44,25% del vi importat es reexporta a destinacions com la Xina continental, Macau o el Vietnam. **Pel que fa al consum, cal destacar que en els darrers quatre anys s'ha observat un creixement del 13.30% i que en aquests moments ronda els 5 litres per habitant i any, un dels més elevats d'Àsia.**

Del mercat Taiwanès, cal recalcar que amb només 23 milions de consumidors es posiciona com el cinquè mercat asiàtic pel que fa a les importacions de vins i el que és més important, amb un creixement de gairebé el 70% en el període 2010-2014. Va ser en aquest darrer exercici que van arribar als 147 milions de dòlars, el 88% corresponents a vi embotellat. Pel que fa al **consum**, cal destacar que aquest ha marcat una **tendència creixent en els darrers cinc anys** i en aquests moments se situa al voltant d'un litre per habitant i any, tot i que el consum aparent ronda els 23 litres anuals.

La realitat d'aquests mercats però és que **els vins espanyols – i catalans- s'identifiquen en el segment mig-baix del mercat**, per darrera dels vins francesos o dels procedents del Nou Món, **tot i que són apreciats per la seva relació qualitat-preu.** A Taiwan, el vi espanyol té una quota de mercat del 6,4%, propera als bous americans, italians i xilens però molt per darrera dels francesos (53,9%). **El més esperançador però és el fet que en els darrers cinc anys, les importacions de vi d'origen espanyol han crescut en un 95% i la tendència és que segueixin en aquesta línia.**

A ambdós mercats **els agraden més els vins negres** però el creixement està manifestant-se en totes les categories. A Hong Kong els agraden els vins suaus i de baixa acidesa, i a Taiwan els vins d'estil francès. És en aquest darrer país on es desperta un creixent interès pel cava. Cal destacar també la presència de consumidors col·leccionistes que busquen vins d'alta qualitat i productes exclusius o premiats, sobretot joves que s'han format fora i estan sota una gran influència de tot allò que prové d'occident. Es tracta de persones amb un major coneixement del món del vi als quals els agrada maridar.



Cambra de Comerç
de Lleida

Col·labora



Els objectius del **VI 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 russos 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	Variació
USA 2013	230.790 €	503.930 € (+118%)	+118%
Canadà 2013	109.930 €	166.140 €	+51%
Xina 2014	97.410 €	123.340 €	+27%
Japó 2015	84.670 €	142.650 €	+68%
Corea del Sud 2016	17.420 €	81.610€	+368%*
Rússia 2016	0€	0€	0 **
Hong Kong 2017	228.400€	--	
Taiwan 2017	9.590€	--	

*en només 9 mesos / ** en dos mesos

Els objectius del **VII 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 dels mercats de Hong Kong i Taiwan per tal de incrementar a mig i llarg termini les exportacions de vins catalanes.

La inauguració de l'event es va fer ahir dilluns **20 de febrer a les 18.00 hores a la Finca Prats** amb una xerrada sobre el sector del vi lleidatà i català a càrrec de Prodeca. **Les reunions de treball** que es faran en el marc del **VI edició del International Wine Business Meeting** es duran a terme al **Palau de Congressos de la Llotja de Lleida el dimarts 21 i el dimecres 22 de setembre entre les 8 i les 14 hores** ja que està previst que en aquest horari **es tanquin els acords per a conèixer de primera mà els cellers durant la tarda**. El fet que hi participen empreses que no són de Lleida fa que el dia 23 i 24 estiguin reservats a visites a aquests cellers.

Lleida, 21 de febrer de 2017

Les fotos de la jornada les trobareu en aquest link: <https://goo.gl/EWi6l1>