

# Servei CATALAN WINES USA

Abril 2013

*Fes negoci al món*





# Catalan Wines USA

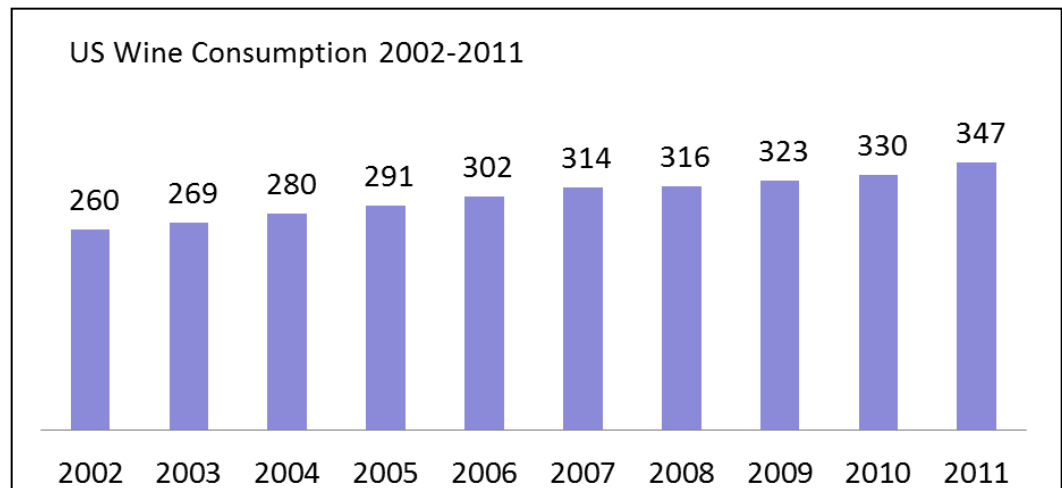
Solució tant **logística** com **comercial** per a aquells  
cellers catalans que vulguin **introduir els seus**  
**vins als Estats Units** o bé **ampliar la xarxa**  
**comercial.**

La fórmula permet apropar **el producte al mercat**  
per tal de **fer-lo més** atractiu a potencials  
distribuïdors **americans.**



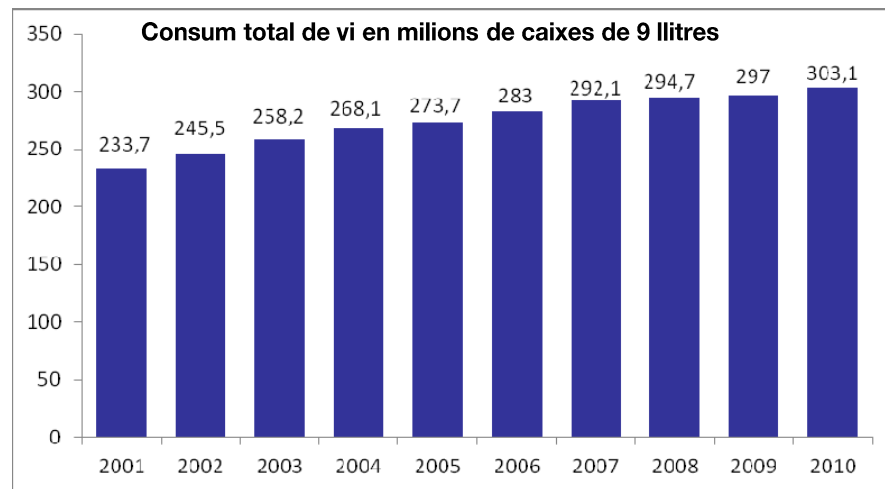
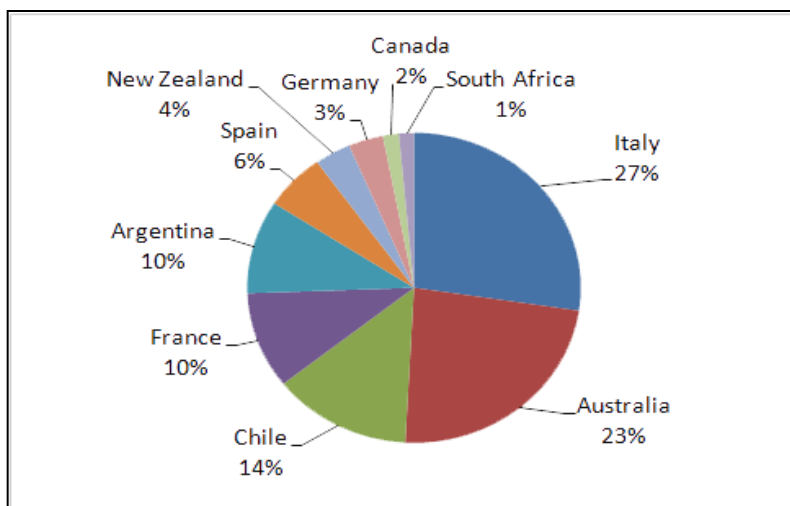
# El mercat del vi als Estats Units

- Creixement ininterromput durant els últims 17 anys.
- Consum mitjà per càpita de 10L (molt camí per créixer).
- Des de l'any 2007 els americans consumeixen més vi negre que vi blanc.
- El 80% de les ventes de vi es realitzen a través de cadenes d'alimentació i ventes especialitzades.



# El mercat del vi als Estats Units

El mercat dels Estats Units és un dels majors mercats de vi del món



Quotes de vi importat



# El mercat del vi als Estats Units

State	Total	Domestic	Imported
New York	24,951,220	15,003,140	9,948,080
California	56,407,950	47,992,670	8,415,280
Florida	25,759,540	18,440,080	7,319,460
Illinois	13,912,320	9,321,270	4,591,050
New Jersey	14,152,940	10,275,050	3,877,890
Texas	14,017,310	10,545,070	3,472,240
Massachusetts	12,048,220	8,877,900	3,170,320
Ohio	8,730,410	6,144,890	2,585,520
Pennsylvania	7,864,400	5,669,010	2,195,390
Michigan	8,430,770	6,281,400	2,149,370
Virginia	9,156,255	7,045,415	2,110,840
North Carolina	6,985,875	5,364,995	1,620,880
Maryland	5,636,915	4,138,505	1,498,410
Wisconsin	5,575,700	4,078,010	1,497,690
Connecticut	5,506,740	4,011,960	1,494,780
Missouri	4,652,760	3,222,350	1,430,410
Minnesota	4,828,970	3,597,730	1,231,240
Washington	9,745,350	8,604,450	1,140,900
Arizona	6,866,430	5,815,850	1,050,580
Indiana	4,292,820	3,293,430	999,390

Consum de vi per Estat  
(ordenat per consum de vi  
importat)

# El mercat del vi als Estats Units

Evolució  
del vi  
importat  
per Estat

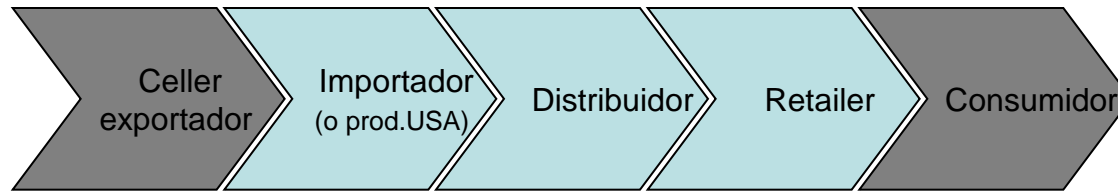
Estado	Tipo*	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Cambio 09/10	Cambio 04/10
New York	NC	8.784	9.312	9.869	10.407	10.259	10.077	9.949	-1,3%	13,3%
California	NC	7.178	7.794	8.207	8.820	8.873	8.895	8.658	-2,7%	20,6%
Florida	NC	6.217	6.649	7.109	7.569	7.537	7.475	7.308	-2,2%	17,5%
Illinois	NC	4.170	4.329	4.654	4.806	4.641	4.474	4.507	0,7%	8,1%
New Jersey	NC	3.472	3.656	3.841	4.025	3.941	3.842	3.822	-0,5%	10,1%
Texas	NC	3.423	3.520	3.682	3.768	3.593	3.413	3.482	2,0%	1,7%
Massachusetts	NC	2.846	2.999	3.144	3.295	3.228	3.149	3.129	-0,6%	9,9%
Ohio	EC	2.183	2.328	2.477	2.629	2.611	2.585	2.536	-1,9%	16,2%
Pennsylvania	EC	2.174	2.236	2.321	2.374	2.267	2.158	2.196	1,7%	1,0%
Michigan	EC	1.949	2.050	2.143	2.243	2.194	2.141	2.138	-0,2%	9,7%
Virginia	EC	1.784	1.905	2.038	2.167	2.151	2.123	2.084	-1,8%	16,8%
North Carolina	EC	1.435	1.511	1.591	1.666	1.630	1.584	1.578	-0,4%	10,0%
Connecticut	NC	1.411	1.472	1.538	1.597	1.548	1.496	1.500	0,3%	6,3%
Maryland	NC	1.405	1.461	1.538	1.589	1.535	1.475	1.486	0,7%	5,7%
Wisconsin	NC	1.253	1.339	1.435	1.527	1.516	1.497	1.468	-1,9%	17,2%
Missouri	NC	1.264	1.327	1.427	1.490	1.453	1.411	1.410	-0,1%	11,5%
Minnesota	NC	1.080	1.142	1.207	1.270	1.247	1.218	1.209	-0,7%	12,0%
Washington	EC	1.053	1.119	1.188	1.256	1.241	1.221	1.204	-1,4%	14,3%
Arizona	NC	865	934	992	1.066	1.071	1.064	1.039	-2,4%	20,1%
Indiana	NC	931	969	1.026	1.062	1.026	987	995	0,8%	6,8%
<b>Total 20 primeros</b>		<b>54.875</b>	<b>58.052</b>	<b>61.428</b>	<b>64.628</b>	<b>63.562</b>	<b>62.285</b>	<b>61.697</b>	<b>-0,9%</b>	<b>12,4%</b>
<b>Total Estados No Controlados</b>		<b>51.677</b>	<b>54.627</b>	<b>57.786</b>	<b>60.749</b>	<b>59.697</b>	<b>58.449</b>	<b>57.907</b>	<b>-0,9%</b>	<b>12,1%</b>
<b>Total Estados Controlados</b>		<b>14.222</b>	<b>14.983</b>	<b>15.799</b>	<b>16.561</b>	<b>16.223</b>	<b>15.835</b>	<b>15.738</b>	<b>-0,6%</b>	<b>10,7%</b>
<b>Total EE.UU.</b>		<b>65.902</b>	<b>69.610</b>	<b>73.585</b>	<b>77.310</b>	<b>75.920</b>	<b>74.285</b>	<b>73.645</b>	<b>-0,9%</b>	<b>11,7%</b>

\* EC = Estado Controlado; NC = Estado no Controlado

Fuente: Adams Wine Handbook (ediciones de 2005 a 2011).

# El mercat del vi als Estats Units

La complexitat dels canals comercials dificulta l'accés i permanència al mercat: **THREE TYER SYSTEM**



Cada Estat regula la venda i distribució al seu territori: diferències importants en llicències, taxes, etc., resulten en diferents models de distribució.



# Problemàtica pels vins catalans

- Gran **competència** i canals comercials saturats.
- Els importadors són federals, **dependència**!
- Els grans importadors i distribuïdors treballen millor amb els **vins de major volum i marge**.
- Els distribuïdors mitjans i petits tenen interès en noves referències, però no poden comprar contenidors sencers, compren **contenidors/pallets variats**. Cal també que el producte estigui al país, a punt per vendre.
- Temps entre l'interès de l'imp./distrib. i que el producte està disponible al mercat: mín. 6 mesos.







Inclou 2 serveis:

Suport logístic (Vinamericas)

Suport comercial (ACC10)



# Servei Logístic

Servei dut a terme per l'empresa americana Vinamericas (mitjançant un contracte específic entre cada celler i Vinamericas) i que, entre d'altres coses, inclou els següents serveis d'assessorament i administració:

- Assessorament en la selecció de les 3 referències participants per celler.
- Assessorament sobre etiquetatge (3 referències per celler) i gestió del **registre**.
- **Us de la llicència d'importació.**
- Coordinació de la importació de les mostres i del producte a (màxim de 3 palets per celler).
- **Emmagatzematge** de 3 palets per celler en un magatzem de clima controlat a New Jersey, EUA.
- **Tramitació d'ordres pels enviaments i fer control d'estoc.**
- Possibilitat d'enviament de mostres a professionals i periodistes per a la seva avaluació.



# Servei Comercial

Realitzat pel CPN d'ACC10 MIAMI (mitjançant un contracte entre cada celler i ACC10 Barcelona), i que inclou:

- **Organització de 3 actes/cates en un any, a 3 ciutats diferents dels EUA.**
- **Recerca activa de importadors i distribuïdors** a les zones determinades per al grup
- Coordinació de la presència del representant de cada celler a les cates.

- Seguiment dels contactes establerts.
- Comunicació permanent amb el mercat.
- Possibilitat d'explorar la participació conjunta en cates i d'altres esdeveniments del sector.
- Suport i assessorament als cellers en la comunicació i presentació del seu celler i vins al mercat dels Estats Units.

## 4rta Edició (2013 – 2014)

**Boston (tardor 2013), Miami (Febrer/Març 2014) i Phoenix (Juny 2014).**

- Recerca del millor emplaçament i ciutat.
- Preparació de les Bases de Dades de importadors, distribuïdors, restauradors, botigues gourmet, sommeliers i premsa per a cada esdeveniment
- Convocatòria: ACC10 Miami enviarà invitacions personalitzades a tots els professionals del vi de la zona
- Seguiment telefònic de la recepció de les invitacions, recollint la valoració dels productes i l'interès dels contactes en els productes presentats.

- Gestió de les Confirmacions.
- Preparació d'un llibre de cata específic per cada acte, que s'enviarà als professionals interessats abans del mateix i s'entregarà en persona a cada assistent.



- Execució i coordinació dels actes.
- Assistència a aquests actes per part del personal del CPN Miami
- Entrega d'informes abans de cada cata amb l'anàlisi sintetitzant els resultats i les impressions obtingudes de les trucades,

## 10 actes de cata realitzats des de 2010

**2010:**

**Washington DC (+Maryland, Virginia) -**  
Agost 2010

**Miami, Florida -** Octubre 2010

**Chicago, Illinois -** Octubre 2010

**2011:**

**Houston, Texas –** Febrer 2011

**Boston, Massachussetts –** Maig 2011

**Atlanta, Georgia –** Octubre 2011



**2012:**

**San Juan, Puerto Rico –** Febrer 2012

**New York –** Juny 2012

**Seattle, Washington state –** Octubre 2012



**2013:**

**Dallas, Texas –** març 2013

**San Francisco, California –** Juny 2013





## Bodegues participants des de 2010

### 2010-2011

Canals i Munné  
Casa Mariol  
DG Viticultors  
El Xamfrà  
Falset – Marçà  
Finca Viladellops  
Mascaró  
Mas Rodó  
Mayol Viticultors  
Bodegues Bellod  
Vins Padró

### 2011 -2012

Agnès de Cervera  
Canals i Munné  
Casa Mariol  
El Grial  
Mas Codina  
Mayol Viticultors  
Miquel Pons  
Serra Major  
Falset - Marçà

### 2012 -2013

Agnès de Cervera  
Canals i Munné  
Castell d'Age  
Castell d'Or  
Celler El Masroig  
Celler Martin Faixó  
Celler Pahí  
Heretat Mont-Rubí  
Mayol Viticultors  
Miquel Pons  
Viticultors del Priorat

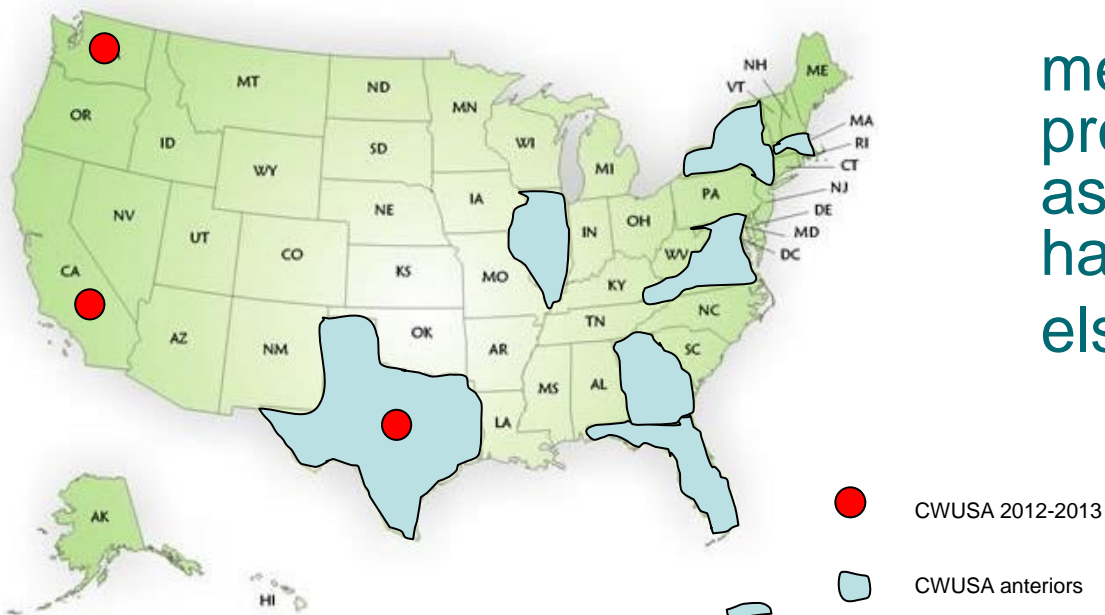


## RESULTATS fins avui ...

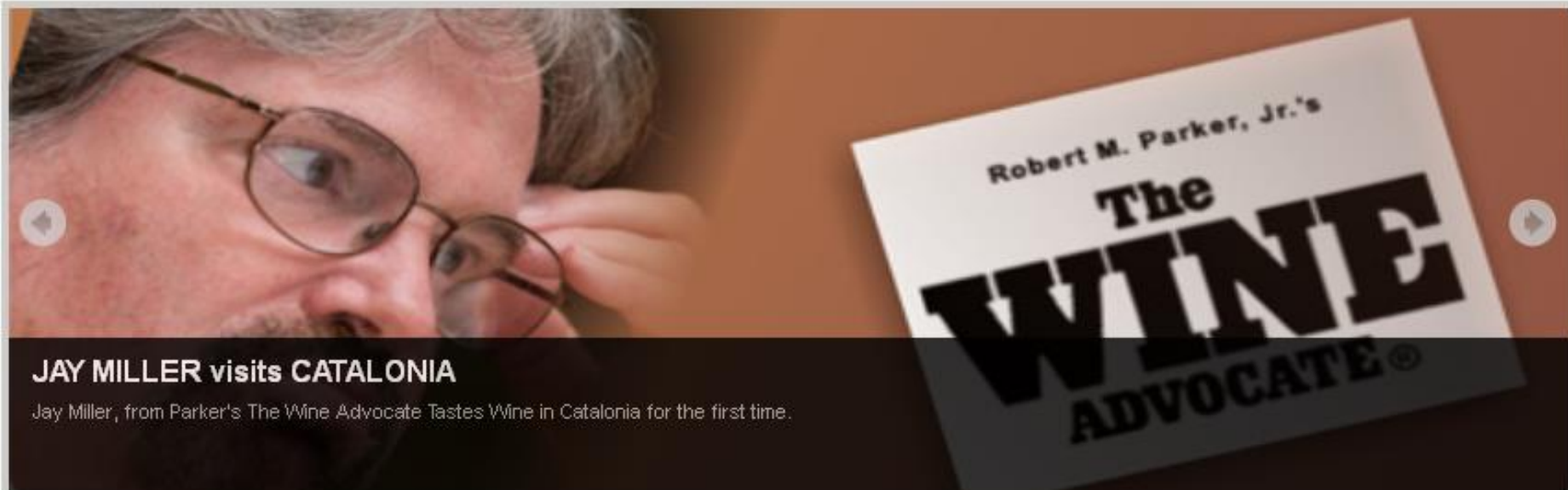
Impacte de la marca Catalan Wines, de les marques dels cellers participants, i d'algunes D.O.

Gairebé **2.500 professionals americans** han estat convidats als actes del Catalan Wines USA

més de 800 professionals han assistit als actes i han tastat i valorat els vins.







## JAY MILLER visits CATALONIA

Jay Miller, from Parker's The Wine Advocate Tastes Wine in Catalonia for the first time.

### FEATURED STORIES



**ATLANTA IS NEXT!**  
**OCTOBER 19th 2011**



**WELCOME TO CATALAN  
WINES USA**



**Register with Catalan  
Wines USA**



**Learn about Catalan D.O.'s**  
D.O. stands for Designation of

# 4rta Edició Catalan Wines USA

(1 juliol 2013 – 30 juny 2014 → temps OCM)

- ✓ Termini inscripció : **20 de maig de 2013**
- ✓ Actes previstos per 4rta temporada:
  - Boston – Tardor 2013
  - Miami – Febrer/Març 2014
  - Phoenix (Arizona) – Juny 2014



# Contacte

## EQUIP BARCELONA

**Trini Bofarull**

Cap per als Mercats d'Amèrica

Te. 93 484 96 23

[tbofarull@acc10.cat](mailto:tbofarull@acc10.cat)

**Cristina Madrid**

Consultora per als Mercats d'Amèrica

Tel. 935 538 933

[cmadrid@acc10.cat](mailto:cmadrid@acc10.cat)

## EQUIP MIAMI

**Conchita Muñoz**

Directora CPN Miami

Tel. 1 305 442 4018

[cmunoz@catalonia.com](mailto:cmunoz@catalonia.com)

Consultors

**Marcos Gonzalez**

[mgonzalez@catalonia.com](mailto:mgonzalez@catalonia.com)

**Sergio Miró**

[smiro@catalonia.com](mailto:smiro@catalonia.com)