

Tastant Catalunya als EUA CWU San Francisco

2 de juny de 2024

1. EUA-Per que vindre a aquest mercat?
2. El Tier System
3. Funcionament dels canals de comercialització i diferències entre estats
4. Perfil del consumidor
5. Tipus de Producte
6. Posicionament del producte Català (referències)
7. Estructura de preus / impostos
8. Catalan Wines Estats Units

1a

Economia mundial (PIB)

+20,7%

Exportacions CAT a EEUU (2022)

8a

Ranking Facilitat Negocis

3r

Població

+2,6%

Creixement PIB (2023)

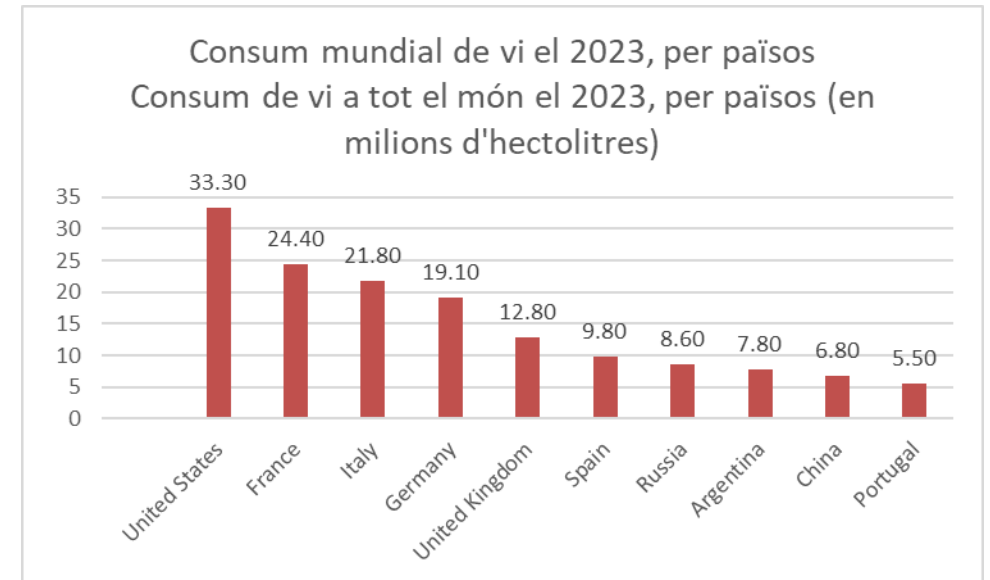


1. Per que EUA?

Líder Mundial en la importació de vi: Estats Units va ser el major mercat mundial d'importació de vi, amb importacions de vi per valor d'aproximadament 6.190 milions d'euros.



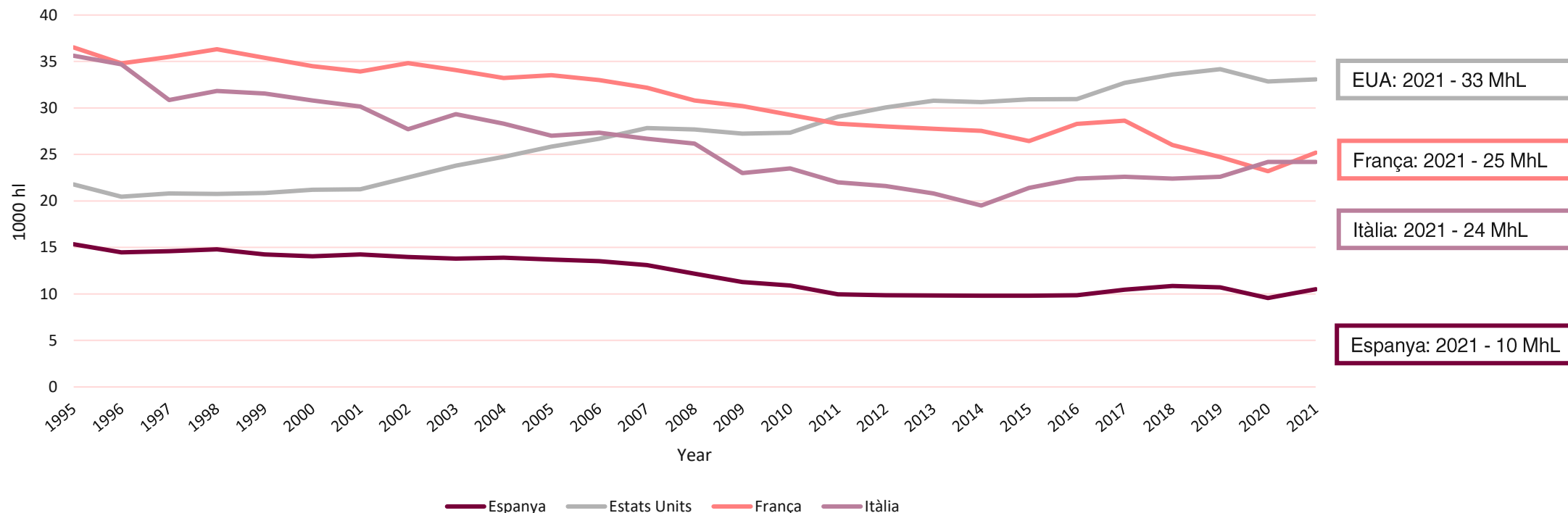
1er. consumidor mundial de vi: Als Estats Units consumeixen el major volum de vi de qualsevol país, amb 33,3 milions d'hectolitres el 2023. Amb 24,4 milions d'hectolitres, França era el segon consumidor mundial de vi.



Font: Elaboració pròpia a partir de dades de State of the World Vine and Wine Sector 2023

Dels 10 països de major consum global de vi al món (USA, França, Itàlia, Alemanya, Xina, Regne Unit, Espanya, Argentina, Rússia, Austràlia), els Estats Units son l'únic país que el consum de vi ha crescut en els últims 15 anys

Creixement acumulat en el consum de vi (1997- 2021)



Font: Organització Internacional de la Vinya i el Vi <http://www.oiv.int>

Pel que fa al valor, **la mida del mercat** va arribar als 22.923 milions de dòlars durant l'any 2022. D'aquest total, el 74.16%, equivalent a 17.001 milions de dòlars, va provenint de la producció local,

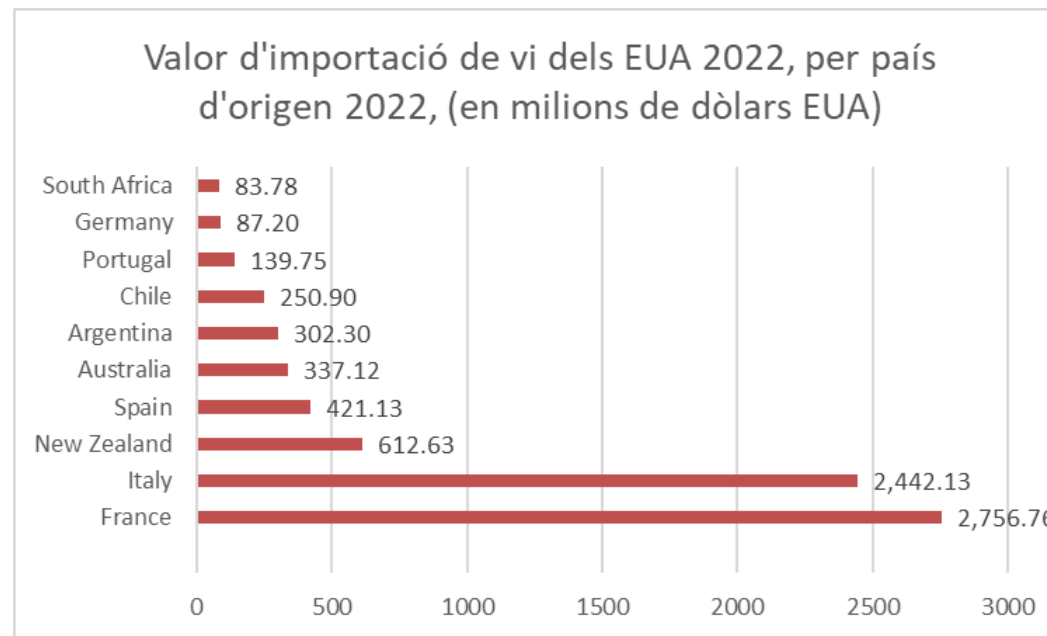
Resulta interessant destacar que la proporció de mercat representada per les importacions en termes de valor (32%) resulta un tant menor en comparació amb la seva proporció en termes de volum (42%). Això és un clar indicador que, en termes generals, els vins importats continuen sent, de mitjana, lleugerament més barats que els vins locals.

Mercat del vi als EUA en valor (milions de dòlars)

Any	Producció de vi (precios MSP)	Exportacions (valor FAS)	Importacions (Valor en aduanes)	Mida de Mercat
2017	\$13,358	\$1,425	\$5,844	\$17,777
2018	\$13,416	\$1,362	\$6,108	\$18,162
2019	\$13,776	\$1,314	\$6,122	\$18,574
2020	\$15,876	\$1,238	\$5,570	\$20,208
2021	\$15,079	\$1,392	\$7,042	\$20,729
2022	\$17,001	\$1,393	\$7,315	\$22,923

Font: ICEX

Competència: Pel que fa als països de procedència d'aquestes importacions, la gran majoria pertanyen a França i Itàlia. Espanya ocupa la quarta posició en valor i la vuitena en volum, amb una quota de mercat d'aproximadament el 5%, tant en volum com en valor. Per tot el que s'ha vist aquí, **podem afirmar que els Estats Units és el mercat del vi més gran del món.**



Font: Elaboració pròpia a partir de dades de State of the World Vine and Wine Sector 2023

2. Tier System / Sistema dels 3 esglaons

- La distribució de vi -tranquil i espumós-, així com de les altres begudes alcohòliques per sobre el 7% en alcohol, està regulada a nivell nacional per la *Federal Alcohol Administration Act* (FAA), desenvolupat en el Títol 27 del *Code of Federal Regulations* (CFR).
- L'organisme responsable és l' *Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau* (TTB), que publica a la seva pàgina web els textos legislatius d'aplicació a begudes alcohòliques, juntament amb altra informació d'utilitat per als implicats en la introducció, distribució i venda d'alcohol als Estats Units.
- La comercialització de vi i begudes alcohòliques als Estats Units està sotmesa al "sistema els tres esglaons" o *three-tier system*, que estableix tres nivells per als que ha de passar el producte importat abans d'arribar al consumidor final:

- 1) importador,
- 2) distribuïdor
- 3) minorista.



Importador (Importer)

- Empresa amb residència fiscal americana, amb una llicència (*Importer's basic permit*) que es concedeix en l'àmbit federal per l'autoritat competent (el TTB) per a importar el vi.
- S'encarrega de sol·licitar l'aprovació de les etiquetes (certificat OCLA), del despatx de duanes i de la notificació prèvia a la FDA en cada comanda.
- A vegades, un importador pot tenir també la llicència com a distribuïdor, però amb una raó social diferent, de manera que formalment respecti el sistema dels tres esglaons.
- A l'hora d'escollir un importador, s'ha de tenir en compte que hi ha alguns molt grans, que operen a molts estats a la vegada, i d'altres més petits, que operen en un o pocs estats. Els primers compten amb més mitjans, força de vendes i xarxa de distribuïdors per a la comercialització, però el seu poder de negociació serà més gran i el tracte amb el celler molt menys personalitzat.
- Els segons, tot i que amb menys capacitat, poden tenir més coneixement del mercat local i ser més indicats per a treballar amb petites bodegues. Tot i així, tenen menys poder de negociació amb les grans cadenes minoristes.

Distribuïdor (Wholesaler)

- Entitat amb residència fiscal americana que distribueix el producte als minoristes.
- No pot fer venda directa al consumidor.
- Ha de tenir un permís (Wholesalers basic permit) concedit a escala federal, com una llicència d'alcohol per a cada estat on distribueix (cada estat amb la seva pròpia regulació). Un distribuïdor pot tenir llicència en diversos estats, i de fet els grans distribuïdors estan presents en un gran número d'ells. S'observa una tendència cap a la concentració, grans distribuïdors compren a petits aconseguint més presència a escala estatal.

Minorista (Retailer)

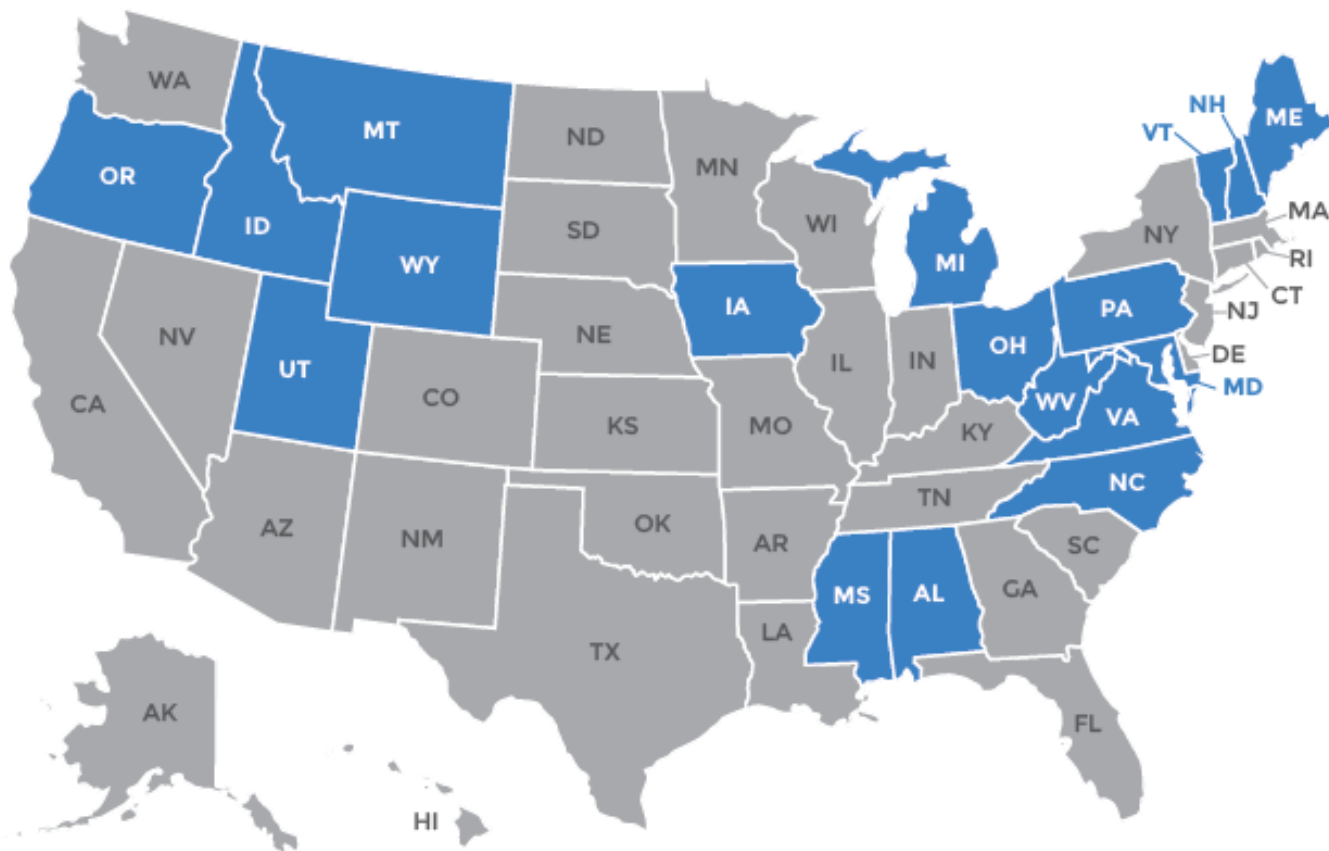
- Ven al consumidor final.
- Pot ser off-premise o on-premise.
- Cada estat regula en quin tipus de botigues pot vendre alcohol.

- La regulació de la distribució d'alcohol pot variar entre estats, existint una gran diferència entre els:

ESTATS CONTROLATS

ESTATS NO CONTROLATS

- En el cas dels estats no controlats (anomenats license states), l'estat no participa directament en la distribució, més enllà de la concessió de les llicències, control fiscal i de compliment de la llei del mercat del vi. Per altra banda, els estats també determinen en quin tipus de botigues es pot comprar vi, entre altres tipus d'alcohol..
- A diferència de les begudes espirituoses, en la majoria dels estats es pot comprar vi en els supermercats. Només hi ha 13 estats on la venda està limitada exclusivament a les licoreries i 3 en què està limitat a les botigues estatals.



Disset estats i jurisdiccions d'Alaska, Maryland, Minnesota i Dakota del Sud van adoptar formes del model de "control". Controlen la venda de begudes espirituoses destil·lades i, en alguns casos, vi i cervesa a través d'agències governamentals a nivell majorista.

Tretze d'aquestes jurisdiccions també exerceixen control sobre les vendes al detall per al consum fora de l'establiment; ja sigui a través de magatzems de paquets operats pel govern o agents designats.

Font: National Alcohol Beverage Control Association (Nacba)

El mercado del vino en Estados Unidos, ICEX (2023)



- **Segmentació per sexe**
57% dels consumidors de vi en general son dones.
- **Segmentació per edat**
Millenials (25-39) constitueixen el grup demogràfic amb major proporció de consumidors, representant un 37%.
- **Segmentació per ingressos**
El 65% del total de vi consumit prové de llars on els ingressos anuals superen els 75,000 dòlars.
- **Segmentació pel lloc de consum**
En volum, el 83% del consum de vi es concentra en les llars nord-americanes
En valor, baixa al 64% el que ens indica que el vi d'alta qualitat es concentra principalment en restaurants i establiments especialitzats.



- La major part del vi que es beu és l'anomenat "**vi de taula**" (embotellat i de graduació inferior a 14º) però, en els últims anys hi ha un fort increment dels escumosos.
- Pel que fa al tipus de vi, els consumidors estatunidencs beuen principalment vi blanc (49,4%) i monovarietals d'origen francès com Chardonnay en el cas dels blancs, i Cabernet Sauvignon en el cas dels negres.
- La major part de les vendes de vi als Estats Units es concentra en el rang de preus de **10 a 14 dòlars per ampolla**, i aquest és també el rang predominant per als vins d'importació. No obstant això, és important destacar que el segment de vins amb un preu per sobre de 14 dòlars per ampolla és el que ha experimentat un major creixement.



El mercado del vino en Estados Unidos, ICEX (2023)

6. Posicionament del producte Català (per referències)

- Els vins catalans estan presents en 47 estats arreu del país.
- Es comercialitzen més de 1.000 referències de més de 300 cellers.
- Les D.O.'s catalanes més presents als

Estats Units son:

Cava

Priorat

Penedès

Montsant

RANKING DE REFERÈNCIES DE VINS CATALANS PER ESTATS

	ESTAT	SKUs
1	New York (NY)	1251
2	New Jersey (NJ)	949
3	California (CA)	544
4	Districte de Columbia (DC)	498
5	North Carolina (NC)	456
6	Tennessee (TN)	448
7	Maryland (MD)	445
8	Massachusetts (MA)	415
9	Illinois (IL)	414
10	Virginia (VA)	362

Elaboració pròpia a partir de dades de SevenFifty, 2024

Catalan Wines USA		
USA WINE PRICE BY BOTTLE		
	MAX PRICE	MIN PRICE
WINERY - EX-CELLAR PRICE (€)	4.50 €	4.50 €
Cambio € / \$	1.12	1.12
Transporte Spain / almacén USA (inc. impuestos import)	\$1.25	\$1.00
Margen importador	30%	30%
IMPORTER WAREHOUSE PRICE	\$8.99	\$8.63
Transp. nacional + State taxes	\$0.80	\$0.30
Margen distribuïdor	32%	32%
DISTRIBUTOR PRICE	\$14.39	\$13.13
Margen retail	35%	30%
RETAIL PRICE	\$22	\$18
BTG (by the glass) REST. PRICE	\$15	\$14
BOTTLE RESTAURANT PRICE	\$57	\$53

Impost federal (FET)

Sobre la producció i importació de vi, que s'ha de pagar a l'importador. La seva quantia depèn del tipus de vi i la quantitat importada a l'any.

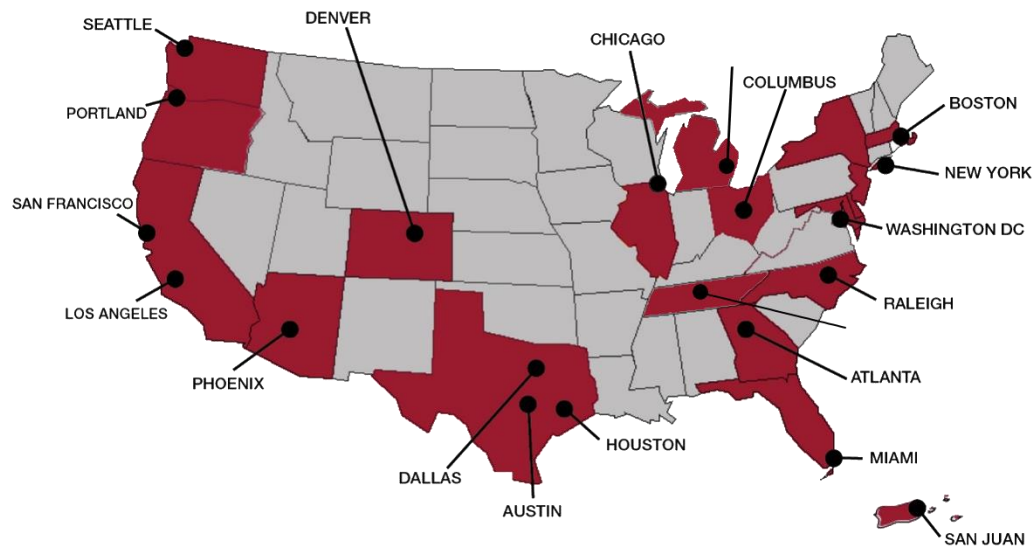
Impost estatal

Cada estat pot imposar el seu propi impost sobre el vi. A aquest caldrà afegir-li el *sales tax* o IVA. (és estatal, entre 5 i 8%)

CATALAN
WINES
USA
2025

AUSTIN, TX
CHICAGO, IL

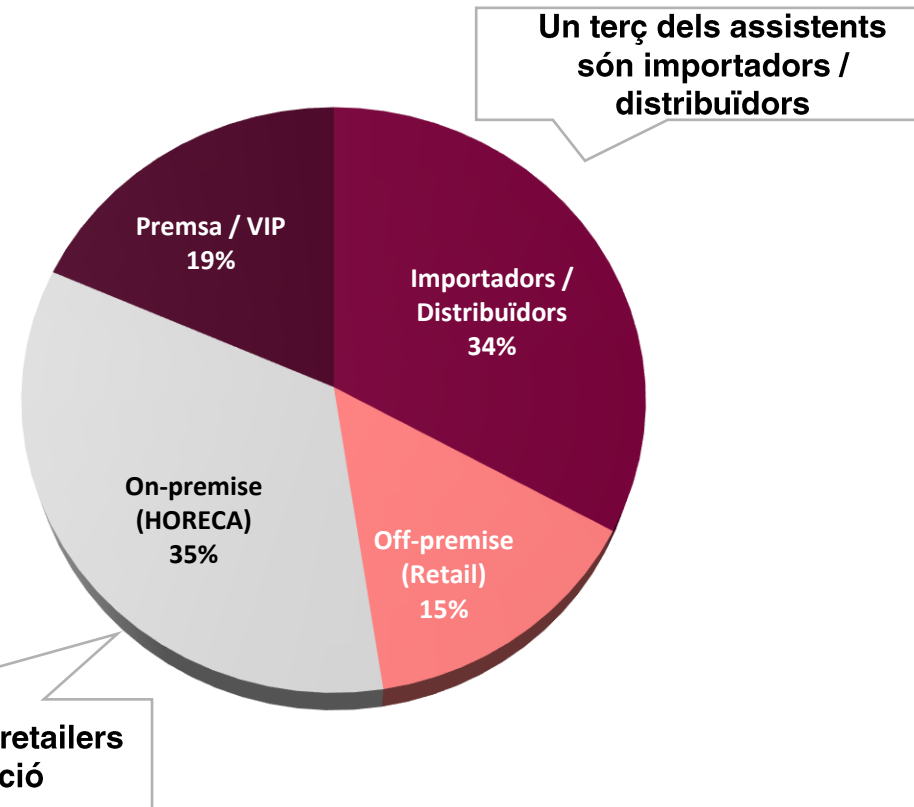




- Des del naixement de Catalan Wines USA l'any 2010, ja s'han organitzat més de **40 actes** distribuïts pel territori dels Estats Units, visitant un total de **18 estats** americans (AZ, CA, CO, DC, FL, GA, IL, MA, MD, MI, NC, NJ, NY, OH, PR, TX, TN, VA, WA, OR).
- S'han contactat uns **12.000 professionals**, un 35% dels quals eren importadors o distribuïdors.
- **Més de 2.800 empreses** han confirmat la seva assistència als actes de Catalan Wines USA.
- S'han promocionat **més de 250 vins i caves** d'un total de **80 cellers** catalans.
- **10 de les Denominacions d'Origen catalanes** han estat representades.

PERFILS DELS ASSISTENTS ALS NOSTRES ESDEVENIMENTS

- De mitjana, unes **52 empreses i 76 persones** del sector assisteixen al tast.
- Els esdeveniments estan enfocats únicament a **professionals** del sector
- Per cada celler participant, aproximadament **1,7 importadors i distribuïdors** assisteixen al tast



Font: elaboració pròpia a partir de dades dels esdeveniments passats (exceptuant l'esdeveniment de la fira Miami Food & Beverage)



Austin, TX (febrer 2025)

- Texas es la octava economia mundial i un dels estats on s'experimenta un gran creixement del consum del vi als Estats Units
- L'àrea metropolitana de Austin-Round Rock-Georgetown, TX te una població de 2.5M
- Austin te una economia diversa, centrada principalment en govern, tecnologia (software i semiconductors)
- Es la 5 àrea metropolitana amb major creixement en el 2023 i el 6 mercat en coonsum de vi.
- L'ingrés per càpita (Per capita income) es de \$71,372 (\$68,531 nacional) (en Espanya es de \$32,677)
- Hi ha molta població cosmopolita, amb gran poder adquisitiu i aficionats als vins importats.
- Hem organitzat 1 esdeveniment de CW al 2015



Chicago, IL (octubre 2025)

- Chicago es la tercera àrea metropolitana i ciutat mes poblada dels EUA (2,6M) per darrere de NY y Los Angeles
- Chicago és coneguda per albergar 35 empreses de la llista Fortune 500, i es va desplegar com un centre vital de transport i distribució als Estats Units.
- Sectors destacats: manufactura, impressió, publicació, assegurances, transport, comerç financer i serveis, processament d'aliments.
- **Illinois es el 4 mercat en consum de vi , em una cuota de 4.7%**
- L'ingrés per capita (Per capita income) es de \$72,512 (\$68,531 nacional) (en Espanya es de \$32,677)
- Hem organitzat 3 esdeveniments al 2010, 2015, i 2018

EL SERVEI DEL PROJECTE CATALAN WINES USA CONSTA DE 2 PARTS:

Part preparatòria

- Assessorament en l'elecció dels **productes** que més s'ajusten al mercat americà
- Assessorament en la política de **preus**
- Assessorament sobre els efectes dels aranzels i com calcular l'impacte sobre el **preu final**
- Preparació dels **materials** (informació dels cellers i els productes)
- Selecció dels **millors mercats** on celebrar els esdeveniments.

Part comercial

- **Organització del esdeveniment** (convidar als professionals, selecció de dates, local, hotel, tots els detalls necessaris...)
- Lliurament d'un **informe** amb la **base de dades** utilitzada per cada esdeveniment (cadascuna aprox. amb més de 300 contactes de professionals, segons ciutat)
- Assessorament en el **seguiment dels contactes** després dels Tast
- **Marketing i branding** a tot el mercat americà (impacte de la teva marca a 5.500 professionals del sector a tot USA)
– Pàgina web i xarxes socials

COST DE CONSULTORIA ACCIÓ, PER ESDEVENIMENT A USA

Serveis inclosos	
Part preparatòria	Assessorament en l'elecció de productes
	Assessorament en la política de preus
	Preparació dels materials (informació de productes i celler)
	Selecció de mercats on celebrar els esdeveniments
Part comercial	Organització de cada esdeveniment (dates, local, hotel, etc.)
	Lliurament d'un informe amb base de dades a cada esdeveniment
	Assessorament en el seguiment dels contactes
	Marketing i branding a tot el mercat americà (Pàgina web, Instagram, Facebook)
Cost de consultoria per esdeveniment: 297 €	

Total de costos de consultoria per esdeveniment: 297 €

Total costos de consultoria per 2 esdeveniments 2025: 594€

EXEMPLE DELS COSTOS VARIABLES APROXIMATS PER ESDEVENIMENT A USA

El preu del servei no inclou els costos de l'esdeveniment, ni de desplaçament i allotjament dels representants dels cellers (costos variables). Veiem un **exemple** dels costos d'un esdeveniment.

Aquests costos poden variar de ciutat a ciutat i segons el numero de cellers
És una mitjana orientativa

Despeses individuals a càrrec del celler abans de cada esdeveniment (subvencionables OCM)		Despeses col·lectives a pagar després de cada esdeveniment* (subvencionat per ACCIO)	
Vols del representant del celler	900 €	Lloguer del local i càtering	400 €
Allotjament representant del celler (2 nits)	600 €	Material gràfic i enviament d'invitacions	100 €
Dietes representant del celler	200 €	Seminari	100 €
Enviament de mostres als esdeveniments	700 €		
Cost aprox. del desplaçament per celler:	2.400 €	Cost de l'esdeveniment per celler:	600 €

Total de costos variables per tast, aproximats: $2.400 \text{ €} + 600 = 3.000 \text{ €}$
 Cost després de la subvenció OCM-1 esdeveniment (-50% aprox.): $1.200 \text{ €} + 600 \text{ €} = 1800 \text{ €}$

Cost Total 1 esdeveniment: 2.097 € (consultoria 297 € + variables 1.800 €)

* L'oficina d'ACCIÓ Miami anticipa aquestes despeses

Exemple Costos totals dels 2 esdeveniments a USA

Costs consultoria ACCIÓ (no subvencionable amb la OCM)	594 €
Costs variable (aproximat) del desplaçament del celler (OCM aprox. 50%)	4.800 €
Cost variable (aproximat) de l'esdeveniment per celler (no subvencionable amb la	1.200 €
Costos totals dels 2 esdeveniments a USA	6.594 €

Total costos aprox. Programa 2025 (2 esdeveniments): 6.594 €
Cost després de la subvenció OCM (-50%): 4.194 €

- **Bases de Dades Estratègiques:** Per cada esdeveniment, confeccionem bases de dades amb uns 325 professionals del sector, les quals es comparteixen amb tots els cellers participants.
- **Formats Innovadors i professionals:** Recentment hem introduït un format de tast privat per importadors i distribuïdors durant les primeres hores de l'esdeveniment
- **Format B2B:** Sempre hi ha més importadors que cellers, amb un ràtio mitjà de 1.7 importadors per celler (34% dels assistents).
- **Interacció Eficaç:** El format permet als importadors i distribuïdors marxar del tast amb les mostres que més els han interessat, aprofitant l'esdeveniment, els cellers envien mostres.
- **Anàlisi Post-Esdeveniment:** Després de cada tast, proporcionem als cellers un anàlisi dels professionals interessats en els seus productes i com fer-ne el seguiment.
- **Èxit en Acords de Distribució:** Aproximadament el 50% dels cellers participants han tancat acords de distribució amb professionals nord-americans.
- **Fidelització dels Participants:** 2 de cada 3 cellers participants decideixen assistir a més esdeveniments després de participar en una edició de Catalan Wines USA.

San Francisco febrer 2024



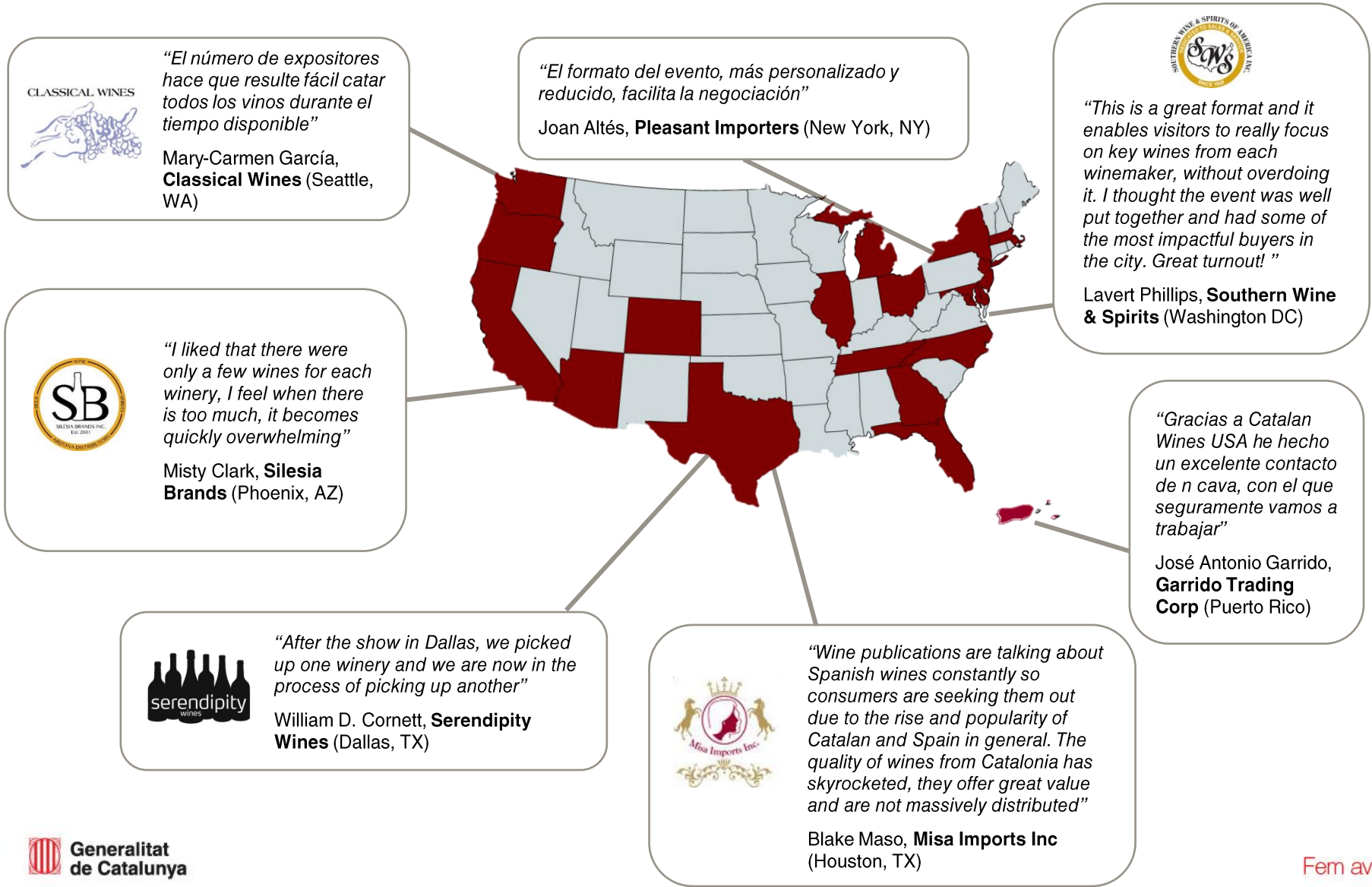
Detroit octubre 2023



Miami febrer 2023



EL FEEDBACK DE COMPRADORES AMERICANOS SOBRE CATALAN WINES USA



Preguntes

PREGUNTES SI US PLAU!

Seu d'ACCIÓ a Barcelona

Passeig de Gràcia, 129
08008 Barcelona
Tel. 934 767 206
info.accio@gencat.cat



@accio_cat
@Catalonia_TI



linkedin.com/company/acciocat/
linkedin.com/company/invest-in-catalonia/

Delegacions a Catalunya

Alt Penedès, Garraf i Maresme

Tel. 934 767 251
altpenedesgarrafmaresme.accio@gencat.cat

Catalunya Central

Tel. 936 930 209
manresa.accio@gencat.cat

Lleida

Tel. 973 243 355
lleida.accio@gencat.cat

Terres de l'Ebre

Tel. 977 495 400
terresebre.accio@gencat.cat

Alt Pirineu i Aran

Tel. 973 355 552
altpirineuaran.accio@gencat.cat

Girona

Tel. 872 975 991
girona.accio@gencat.cat

Tarragona

Tel. 977 251 717
tarragona.accio@gencat.cat

Oficines d'ACCIÓ al món

Accra / Amsterdam / Austin / Berlín / Bogotà / Bombai / Brussel·les / Buenos Aires / Casablanca / Ciutat de Mèxic / Copenhaguen / Dubai / Hong Kong / Istanbul / Johannesburg / Lima / Londres / Miami / Milà / Montreal / Moscou / Nairobi / Nova Delhi / Nova York / Panamà / París / Pequín / Santiago de Xile / Sao Paulo / Seül / Silicon Valley / Singapur / Sydney / Stuttgart / Tel Aviv / Tòquio / Varsòvia / Washington DC / Xangai / Zagreb