



INFORME
DE FERIA

2022



Spirits of Spain Exhibition – Ghana 2022

Accra

24 de noviembre de 2022

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Accra

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



INFORME
DE FERIA

7 de diciembre de 2022
Accra

Este estudio ha sido realizado por
Carolina González-Alloza Barraca

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Accra

<http://Ghana.oficinascomerciales.es>

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 114-22-018-X



Índice

1. Perfil de la Feria	4
1.1. Ficha técnica	4
2. Descripción y evolución de la Feria	5
2.1. El evento	5
2.2. Lugar de celebración	6
2.3. El papel de la Oficina Comercial de Accra	6
2.4. Perfil de los participantes	7
2.5. Distribución espacial	9
2.6. Oferta	10
2.7. Cata-Seminario	11
2.8. Actividad promocional	15
2.9. Asistencia al evento	21
3. Tendencias y novedades presentadas	22
3.1. El mercado del vino en Ghana	22
3.2. Tendencias	23
4. Valoración	25
4.1. Recomendaciones	26
4.2. Servicios personalizados	26
5. Anexos	27
5.1. Invitaciones electrónicas	27





1. Perfil de la Feria

1.1. Ficha técnica

Spirits of Spain Exhibition – Ghana 2022

Fecha de celebración	24 de noviembre de 2022
Fecha de la próxima edición	(Por determinar) 2023
Frecuencia	Anual (séptima edición)
Lugar de celebración	Kempinski Hotel Gold Coast City Accra, Ghana
Horario	Feria 10:00 – 18:00 Cata (primer pase) 11:30 – 12:30 Cata (segundo pase) 14:00 – 15:00
Organizador	Oficina Económica y Comercial Embajada de España en Accra 57B Patrice Lumumba Road Airport Residential Area Accra, Ghana accra@comercio.mineco.es +233 302 974 979

	Tipo	Precio
Precios de entrada y del espacio	Visitante	Entrada al evento y a los seminarios gratuita para profesionales del sector, con invitación previa.
	Expositor: español	El coste por mesa expositora para las bodegas y empresas españolas era de 325 euros + 10 % IVA = 357,50 euros.
	Expositor: local	El coste por mesa expositora para los importadores locales fue de 325 euros.
Tipo de visitantes	Españoles	<ul style="list-style-type: none">Bodegas y empresas de bebidas alcohólicas que deseen introducir sus productos en Ghana.Exportadores que deseen hacer contactos con empresas locales del sector del vino y/o de otras bebidas alcohólicas.

Sectores representados Bodegas y empresas españolas, así como importadores y distribuidores locales del sector del vino y otras bebidas alcohólicas.

Otros datos de interés

[Página web](#)

2. Descripción y evolución de la Feria

2.1. El evento

La Oficina Económica y Comercial de España en Accra, con el apoyo del departamento de industria alimentaria de ICEX, ha organizado “Spirits of Spain Exhibition – Ghana 2022”, la séptima feria de vinos que, por vez primera vez, abarcaba también otras bebidas alcohólicas. El evento tuvo lugar el 24 de noviembre de 2022 en el hotel Kempinski Gold Coast City (Accra, Ghana).



Distribución de la sala de exposición, antes de la apertura al público.

El interés del evento es dar a conocer al público profesional la gran variedad de vinos y bebidas alcohólicas españolas y realizar una labor de educación para que tanto los profesionales como los consumidores locales conozcan mejor la oferta española en Ghana. Además, se pretende que la feria sirva de plataforma para el lanzamiento de productos y el intercambio de conocimientos entre importadores locales y bodegas/empresas españolas.

El evento comenzó a las diez de la mañana, en el hotel donde se han venido celebrando las cinco ediciones anteriores (la sexta edición se realizó en modalidad virtual). El hotel, que es el más emblemático de Accra en estos momentos, y cuenta con los mejores servicios y espacios para eventos, fue una vez más el lugar elegido para la celebración de este evento.

2.2. Lugar de celebración

El espacio denominado Chez George, al igual que en 2019, reunió a los asistentes a la feria. Dicha sala, que tiene el acceso en la gran recepción del hotel, contaba con un espacio dividido en tres zonas diferenciadas. En primer lugar, una sala de exposiciones dotada de luz natural, en la que las diversas empresas participantes exhibían sus productos. En segundo lugar, un espacio intermedio donde se hallaban unas mesas altas y que tenía como propósito separar la sala de exposiciones del tercer espacio, donde se llevaron a cabo las catas-seminario.

2.3. El papel de la Oficina Comercial de Accra

Como novedad este año y con el propósito del ahorro de costes, se propuso a las empresas españolas que no se desplazaran a Ghana, sino que tan solo enviaran las muestras de sus productos. De esta forma, la Oficina Económica y Comercial de España en Accra se encargaría de exhibir sus productos durante la feria y de recabar el interés de los importadores y distribuidores ghaneses por ellos, para remitir, en su caso, los datos de contacto a cada expositor español.

Todas las empresas españolas participaron en el evento bajo esta modalidad, por lo que fue el personal de la Oficina Comercial de Accra quien representó los productos de las bodegas y empresas españolas en la exposición.



Sala de exposición, personal de la Oficina Comercial apoyando en el evento.

2.4. Perfil de los participantes

En esta edición se contó con la participación de 11 empresas: 3 importadores locales que promocionaron 30 productos y 8 bodegas y empresas españolas que exhibieron en torno a 47 referencias que aún no se encuentran en el mercado ghanés.

Participación local

Importador	Descripción	Productos españoles
	Importador con más de 23 años de experiencia en el sector de la importación y distribución de vino, licor, champán, y otras bebidas alcohólicas y no alcohólicas. Importan vinos españoles, argentinos, australianos y sudafricanos, entre otros.	Freixenet (cavas, vinos, espumosos y espumosos no alcohólicos)
	Importador con más de 21 años de experiencia en la importación, distribución y <i>marketing</i> de bebidas. Ha creado varias marcas propias con productores españoles de vino.	Sangría, vino, Vermut (Yzaguirre)
	Empresa filial de la española Venerable Capital Group. Lleva operando más de diez años como importador y distribuidor de vinos, cervezas, espirituosos y zumos en Ghana.	Vinos, sangrías, cervezas

Elaboración propia.



Stands de TT Brothers (izquierda) y WAGCOL (derecha) durante la exposición.

Participación española

Empresa	Descripción	Productos
 <p>BODEGAS FRANCO-ESPAÑOLAS <i>Diamante Bordón</i> - Fundadas en 1890 -</p>	<p>Bodega fundada en 1890 como una asociación entre Francia y España. Es una de las grandes bodegas de La Rioja, con más de 125 años de historia.</p>	Vino tinto, blanco y rosado
 <p>VIÑAS FAMILIA GIL¹⁹¹⁶ FAMILY ESTATES</p>	<p>Empresa familiar que crece con la incorporación de pequeñas bodegas (11 actualmente). Embotellaron su primer vino hace más de 100 años.</p>	Vino tinto, blanco y rosado
 <p>SOMMOS BODEGA</p>	<p>Bodega vanguardista de la DO Somontano, cuya arquitectura es reconocida por la prensa a nivel internacional como "Una de las Maravillas Arquitectónicas del Mundo del Vino".</p>	Vino tinto, blanco y rosado
 <p><i>Yuntero</i> Bodegas</p>	<p>Segunda bodega más grande de España situada en La Mancha, fundada en 1954, que cuenta con 10.000 hectáreas de viñedos propios y una capacidad de más de 145.000.000 de litros.</p>	Vino tinto, blanco y rosado
 <p>FontSALEM</p>	<p>Nacida en Valencia en 1991, se ha convertido en el líder europeo de las bebidas OEM, especialmente en la elaboración de cerveza y el embotellado de refrescos. También distribuyen marcas propias.</p>	Cerveza, sangría
<p>GRANDES VINOS <i>The legacy of Cariñena</i></p>	<p>Fundada en 1997 gracias a la unión de 700 familias de viticultores. Son la única bodega que cuenta 4500 hectáreas con la DO Cariñena.</p>	Vino tinto, blanco, rosado
 <p>Damm</p>	<p>Empresa cervecera fundada en 1876 en Barcelona. Su principal actividad se centra en la producción de cerveza, aunque también fabrica otras bebidas como refrescos y agua mineral embotellada.</p>	Cerveza
	<p>Zamora Company es una empresa familiar especializada en vinos y licores de primera calidad. La empresa fue fundada en 1946. En sus inicios su historia estuvo directamente ligada a Licor 43.</p>	Vinos, sangría, licores, espirituosos

Elaboración propia.

2.5. Distribución espacial

Todos los expositores se encontraban en el mismo espacio, nada más pasar la zona de registro. Las mesas de las bodegas y empresas españolas se situaron en el centro y en la parte derecha de la sala, mientras que los importadores y distribuidores ghaneses ocuparon el final de la sala.

La numeración de los stands se hizo atendiendo a la forma de la sala de exposición, el deseo de establecer una diferenciación entre los productos novedosos de las empresas españolas sin distribución en el país, de los productos que ya se encontraban en el mercado, y que ofrecían los importadores locales, así como por motivos de logística y coordinación interna del personal de la Oficina Comercial.



Tanto por motivos promocionales del evento, como para guiar al público dentro de la sala de exposición, se colocó un velero en frente en las esquinas de los stands 9 y 10. Por tanto, tras la zona de recepción y registro, los visitantes accedían directamente a la zona de exposición, pudiendo empezarse la visita por el stand 1 o por el stand 9.

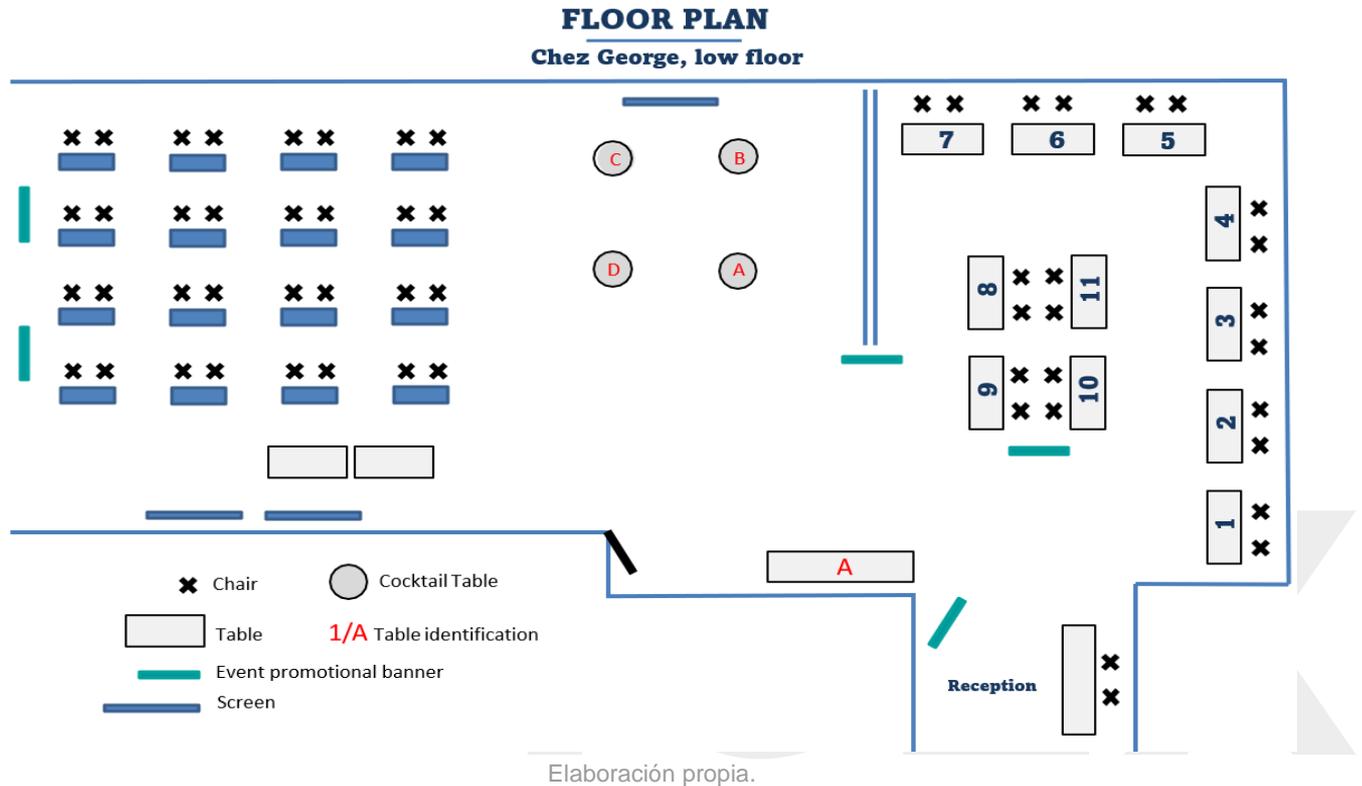
Por lo general, el público visitó los stands en el orden previsto (empezando por el stand 1), salvo en momentos con picos de asistencia, en los que hicieron la visita en sentido contrario. Cabe resaltar que la gran mayoría de los asistentes visitó los 11 stands de la exposición.

A continuación, se recoge la numeración de los stands de la exposición:

Mesa	Expositor
1	ZAMORA COMPANY
2	GRANDES VINOS
3	FONT SALEM
4	DAMM SA
5	DON EMILIO
6	TT BROTHERS
7	WAGCOL
8	BODEGAS FRANCO ESPAÑOLAS
9	BODEGAS GIL
10	BODEGAS YUNTERO
11	BODEGA SOMMOS

Elaboración propia.

En el siguiente plano se ofrece la distribución de mesas y el plano general de la sala, con la zona de expositores y la zona de la izquierda, donde se impartieron las catas-seminario.



Como se observa en el plano de la sala, a la izquierda de la zona de exposición, se localizaba la sala intermedia con varias mesas para facilitar catas, conversaciones y servir de espacio de separación entre la exposición y la parte de formación. De este modo, servía de zona de transición entre los expositores y la ubicación de la cata-seminario. El tamaño de la sala permitía que estuvieran diferenciados ambos espacios, lo que favorecía que en ambas zonas hubiese actividad normal y que la cata no interrumpiera la exposición de los vinos.

En la mesa A se ofreció al público, agua y diversas variedades de pan. A la izquierda de la mesa A estaba ubicada la entrada y salida de los camareros.

2.6. Oferta

Tal y como se recoge en la convocatoria del evento, los expositores podían presentar como máximo 10 referencias. Salvo en algunos casos, casi todas las empresas expusieron más de 6 referencias.

En cuanto a la variedad de los productos, se ha de destacar que, además de vinos, este año se ha decidido ampliar la oferta a otras bebidas alcohólicas. Así, en la feria se pudo encontrar: vinos (blancos, rosados y tintos), espumosos, cava, sangría, cerveza, vermut y licores.

Tanto la oferta local como la española fue variada y completa. El listado completo de referencias se recoge en un catálogo virtual, “[Spirits of Spain Exhibition – Ghana 2022, Wines & Drinks Guide](#)”, al que público accedía a través de códigos QR.



Stand 4 - Estrella Damm

2.7. Cata-Seminario

Como en ediciones anteriores, se celebraron dos seminarios, presentados ambos por David Barr, ponente del evento. Es la primera vez que la Oficina Comercial de Accra cuenta con la colaboración de este experto local. El primero de los seminarios se realizó a partir de las 11:30 horas de la mañana y el segundo a las 14:00 horas de la tarde. En ambas sesiones se llenó el aforo, sobrepasándose éste en el primer seminario, por lo que fue necesario acomodar a algunos asistentes en la sala intermedia.



Seminario de las 14:00 horas.

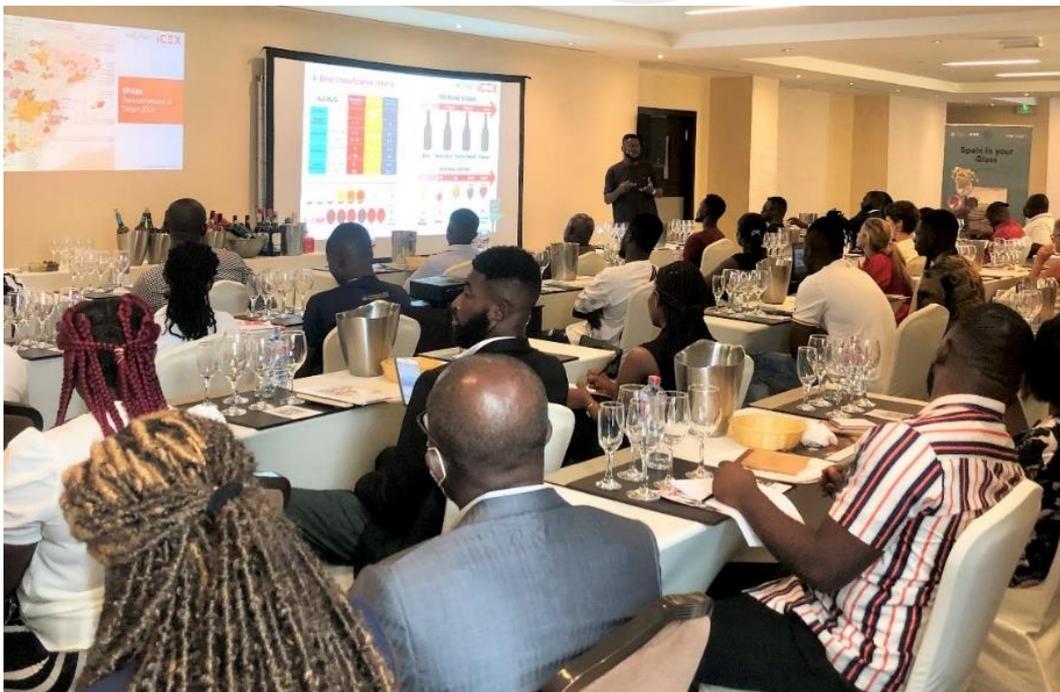
Con el fin de que los seminarios fuesen lo más didácticos y dinámicos, para una audiencia, poco experta, se mantuvieron tres reuniones con David, en la Oficina Comercial, con el fin de enfocar el contenido de la presentación, así como la selección de los vinos y bebidas para la cata.

La Oficina Comercial facilitó al ponente todo tipo de materiales, y adaptó el discurso sobre la oferta española con la gastronomía, cultura y gustos locales, con el objetivo de captar mayor interés de la audiencia y de ser lo más didáctico posible.

No obstante, la selección de los vinos que se mostrarían en los seminarios la llevó a cabo el personal de la Oficina Comercial, tras mantener conversaciones con cada una de las empresas. El objetivo fue encontrar un equilibrio entre las preferencias de las empresas y la necesidad de que la cata fuera lo más representativa posible de la oferta española.

Los seminarios se estructuraron en tres partes: En primer lugar, el consejero Comercial, Miguel Casero Serrano, ofreció una presentación sobre las relaciones bilaterales España-Ghana, unas pinceladas sobre el sector y la oferta española de vino, así como la importancia de las exportaciones españolas de vino en África y la relevancia del vino español en Ghana.

A continuación, el enólogo, David Barr, comenzó su presentación centrándose en los vinos españoles, variedades de uvas, sus diversas denominaciones de origen y características. De este modo, se realizó una introducción al vino español y se enseñó a grandes rasgos el valor diferencial que ofrece España en este sector. El objetivo era ofrecer una sesión formativa básica.



Seminario: David Barr explicando los criterios de clasificación de los vinos.

Por último, tuvo lugar la cata. En ambas sesiones, se cataron 11 productos españoles (previamente seleccionados), representando así a todas las empresas participantes en la feria. Como apoyo a la cata, además de la presentación en la que se recogían los datos de contacto e información de las empresas y las características de cada producto, la Oficina Comercial realizó con el apoyo del ICEX un cuaderno de cata digital "[Spirits of Spain Exhibition – Ghana 2022, Tasting Guide](#)", al que también se accedía por medio de un código QR.



Como cada año la cata incluyó vinos blancos, tintos, rosados y cavas, introduciéndose como novedad la cerveza y el vermut. Se hizo una pequeña descripción de cada una con su maridaje respectivo con la comida local, lo que despertó gran interés por parte del público.



Vinos y bebidas seleccionados para la cata



Imagen tomada durante la cata.

El hecho de que el ponente fuera ghanés permitió una mayor interacción con el público, el cual mantuvo un diálogo constante con el ponente, al que hicieron muchas preguntas.

Por otro lado, cabe destacar que el personal de la Oficina Comercial también se encargó de servir los vinos y demás bebidas alcohólicas durante la cata.

En cuanto a la preparación del evento, la Oficina mantuvo comunicación constante con el equipo de ventas del hotel, y se mantuvieron 3 reuniones en el hotel. Se precisa supervisar con el equipo del hotel detalles de la preparación. Dado que este tipo de eventos no suelen ofrecerse en Accra, es necesario realizar una serie de encuentros entre el hotel y la Oficina Comercial. Se les suministró un plano, elaborado por la Oficina Comercial, de cómo debían quedar los distintos espacios distribuidos, así como la necesidad de inventariar diversos materiales que debían estar en la sala para usarse durante el evento, tales como copas, hielo, agua, pan o galletas saladas para facilitar la degustación.

Se hizo hincapié en la importancia de la recogida de vasos utilizados y su reposición constante por otros limpios, así como que las mesas contasen siempre con un número mínimo de vasos para facilitar la degustación de los vinos y bebidas, lo que también sucedía con la reposición de hielo en las cubiteras.



Asistentes durante la cata



2.8. Actividad promocional

Con carácter previo al evento, la Oficina Comercial Llevo a cabo una serie de actividades de promoción, entre las que se deben destacar las siguientes:

Estrategia de comunicación

Se diseñó una estrategia de comunicación previa, entre la Oficina Comercial, ICEX y la empresa [Prompt Communications](#), que colaboró en la edición de 2018 y que cuenta con una amplia experiencia trabajando con embajadas europeas en el país, así como buenos contactos en los medios de comunicación más influyentes de Ghana, principalmente de información económica y comercial. Lo anterior ha permitido una promoción y repercusión mayor que en las primeras ediciones del evento.

En cuanto a las actividades de comunicación **previas**, la Oficina lanzó un comunicado oficial en diversos medios de prensa, siendo dos de ellos (GhanaWeb y Business & Financial Times), las fuentes de información principales y de mayor difusión del país, utilizadas por ghaneses que viven tanto en Ghana como en el exterior.

Medios

[GhanaWeb](#)

[3 News](#)

[Aaase Radio](#)

[Beenie words](#)

[Business & Financial Times](#)

[Business 24](#)





Durante el evento, se debe destacar, por un lado, la colocación de veleros que han sido adaptados este año a las nuevas directrices promocionales de ICEX.

Por otro lado, el evento fue cubierto por el medio de prensa y canal de televisión Joy TV, que realizó una entrevista al consejero Comercial y a varios asistentes, además de grabar vídeos y tomas que fueron posteriormente empleadas para editar un vídeo informativo que fue publicado el domingo 27 de noviembre en el telediario vespertino de Joy TV.

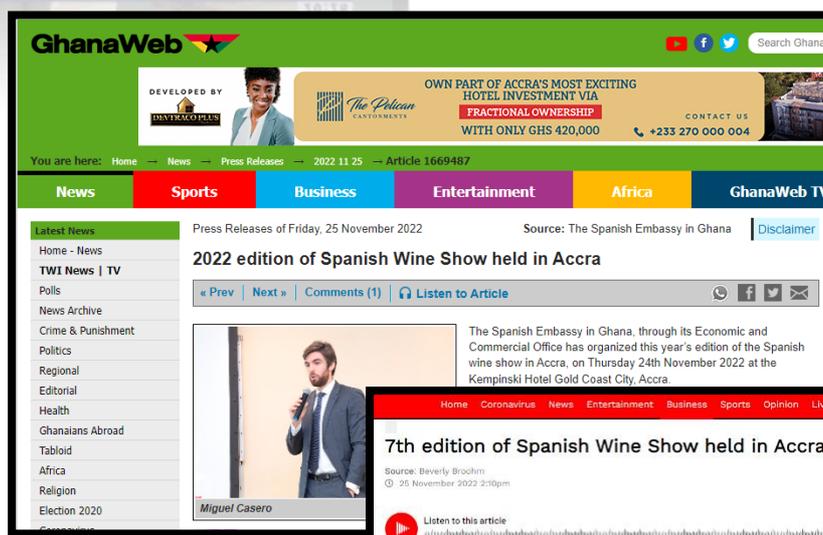
Enlace al [vídeo informativo](#) (a partir del 19')



Además del vídeo informativo en las noticias de Joy TV, con carácter **posterior** a la feria, varios medios de prensa digital cubrieron la noticia de la feria:

Medios

- [GhanaWeb](#)
- [Ghanaian Times](#)
- [My Joy Online](#)
- [Business & Financial Times](#)





Invitación al evento

La Oficina Comercial diseñó las invitaciones electrónicas con el apoyo de Servicios Centrales de ICEX. Sobre la base desde un mismo diseño gráfico, se crearon dos modalidades de invitación, una que contenía la información básica (nombre del evento, lugar, fecha y horarios), y otra más detallada en la que además de la información anterior, se incluía el nombre de las empresas participantes y una breve descripción del evento (véase **Anexo 5.1.**).

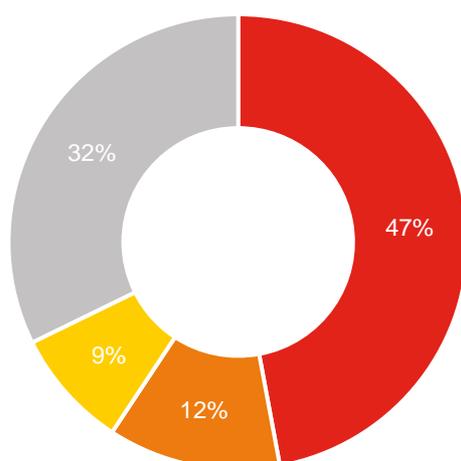
Dado que Spirits of Spain tiene un carácter profesional, la lista de invitados estaba compuesta por importadores, distribuidores, canal HORECA, minoristas, tiendas especializadas, chefs o prensa.

La Oficina Comercial llevó a cabo la labor de contactar con los posibles invitados por medio de llamadas telefónicas, correos electrónicos, visitas a agentes del sector y por el boca a boca. Además, se concedieron 30 invitaciones a cada uno de los importadores locales para que las entregasen a aquellos clientes profesionales en los que tenían interés en que participaran.

En la semana anterior a la feria, se enviaron correos electrónicos de recordatorio para los invitados, y días antes del evento se realizaron llamadas telefónicas.

Entre el envío de invitaciones, las llamadas telefónicas y los correos electrónicos, la Oficina Comercial contactó con más de 190 personas y/o empresas. Del total, casi el 50 % (\pm 90 personas) confirmó su asistencia antes de la feria.

ESTADO PREVIO AL EVENTO DE LAS INVITACIONES ENVIADAS



■ Confirmado
■ Interesado
■ Rechazado
■ Sin respuesta

Elaboración propia (datos internos de la Oficina).



Creación de la página web

En el portal de ICEX, Food & Wines from Spain, se creó una página web de Spirits of Spain, cuyo contenido fue aportado por la Oficina y diseñado por ICEX. En ella se ofrecía información de la feria, a quién estaba dirigida, los participantes al evento, así como información de cómo contactar con la Oficina Comercial de Accra para tramitar invitaciones. En la página web, también se colgaron las versiones digitales del cuaderno de cata "Tasting Guide" y del catálogo "Wines & Drinks Guide".

The screenshot shows the website interface for the Spirits of Spain exhibition. The main navigation bar includes categories like 'FOOD & BEVERAGE', 'WINE', 'FOODTECH', 'TRAINING', and 'CERTIFIED RESTAURANTS FROM SPAIN'. The event card for 'SPIRITS OF SPAIN EXHIBITION - GHANA 2022' is highlighted with a red border. The event details section provides the following information:

- Where:** Kempinski Hotel Gold Coast, City Accra, Chez George (low floor) Ministries, Gamel Abdul Nasser Avenue, Accra, Ghana.
- When:** Nov 24 2022 10:00 - 18:00 h.
- How to get there:** A link is provided for directions.
- Exhibition Description:** Spirits of Spain 2022 will once again bring together a great variety of the country's beverage, such as wine, sparkling wine, beer, vermouth, and other alcoholic beverages to show all its power and potential to contribute to the revitalization of the sector. This event has been organized with the support of the Spanish Institute for Foreign Trade (ICEX) since 2015.
- Additional Info:** This event will showcase a wide selection of wines and other alcoholic beverages from Spain in Ghana (over 70 different products) with the collaboration of 3 Ghanaian importers and 8 Spanish wineries and other beverage producers. The Exhibition will be a meeting point for local professionals from the beverage sector: importers, distributors, food and hospitality companies and prescribers.

The right sidebar contains contact information for 'Information' and 'Contact us', with the email address accra@comercio.mineco.es. It also features social media links for Facebook, Instagram, and YouTube, and a 'Tweets from @FoodWineSpain' section showing a tweet about 'The 21st Marine Cuisine'.



Elaboración del cuaderno de cata y del catálogo

Igualmente, con la ayuda de ICEX, la Oficina Comercial creó para el evento dos guías virtuales que, como se ha mencionado anteriormente, se publicaron en la página web propia del evento de Food & Wines from Spain. También se podía acceder a ellas a través de un código QR propio.

Cuaderno de cata: “Spirits of Spain Exhibition – Ghana 2022, Tasting Guide”

El Tasting Guide sirvió como material de apoyo durante la cata. Contenía información sobre David Barr –enólogo–, así como información sobre los 11 productos seleccionados para la cata. Cada empresa ocupaba una página, en la cual se incluía información sobre el producto (tratándose de vino: viñedo, tiempo de envejecimiento, fermentación, etc.), así como unos “tasting notes” o notas de degustación.

Spirits of Spain Exhibition – Ghana 2022, Tasting Guide
Kempinski Hotel, Accra (Ghana)
November 24, 2022

Table of Contents

- Chardonway DO Somontano | Bodega Sommos 3
- Tailla de Diamante DO Ca Rioja | Bodegas Franco-Españolas 4
- Juan Gil Blanco DO Jumilla | Bodegas Gil / Gil Family Estates 5
- Patón Clemente Rosé DO La Mancha | Bodegas Yuntero 6
- Ramón Bilbao Crianza DO Ca Rioja | Zamora Company Global 7
- Monasterio de las Viñas Reserva DO Cautliena | Grandes Vinos y Viñedos 8
- Marqués de Riscal Reserva 2018 DO Ca Rioja | Marqués de Riscal 9
- Vermouth Yzaguirre Clásico Rojo | Celler Sort del Castell 10
- Carta Nevada Demi Sec DO Cava | Freixenet 11
- Estrella Damm | Grupo Damm 12
- Koperwiek | Font Salem 13

Ramón Bilbao Crianza DO Ca Rioja

Winery: Zamora Company Global SL
Vintage: 2019
Grape: 100% Tempranillo
Alcohol: 14 %
Contact: Rosa Aparicio
rosa.aparicio@zamoracompany.com

David Barr
Born in Accra, Ghana in 1993. He was fully exposed to the sights and deliciousness of the area, where he grew up. David is an accomplished beer manager with over seven years as the director of Barcelona Spirit Ghana (BSG) Training, a non-government networking platform and educating its members about best practices, professional and corporate in service culture, plus beer and sporting brands in relevant industry sector. David has organized several tastings and seminars. Currently, he is the Bar

Beer Estrella Damm

Beverage company: Societat Anònima Damm
Alcohol: 5,0%
Contact: Rocío Muñoz Hernandez
muñozr@damm.es

Beer Koperwiek

Beverage company: Font Salem
Alcohol: 5%
Contact: Justa Lucía
justa@fontalem.com

Tasting notes:

- Golden color with shades of amber and green highlights.
- Clear and bright. White and persistent head.
- Plenty of rapid and fine bubbles.
- Fresh and rich aroma of spices.
- Round nose lead to that distinguished perception.
- The beer feels soft in the mouth due to full-bodied carbon dioxide and fills the palate with dense waves of malt grain.
- The lively acidity makes it extraordinary fresh.
- Bitterness at the back of the mouth, results in a long aftertaste.

Tasting notes:

- It is a pale lager type beer, so it is not expected to have a dark color. Its tone tends rather to light golden.
- The flavor is smooth and defined, although it does not stand out too much.
- It does not contain too much foam for a beer of this type.
- It does not contain several natural ingredients.
- It is best served in glasses or pilot glasses.



Catálogo: “Spirits of Spain Exhibition – Ghana 2022, Wines & Drinks Guide”



El Wine & Drinks Guide es un catálogo que recoge la distribución de los stands, información sobre las empresas españolas y los importadores locales, y todos los vinos y bebidas expuestos, así como una pequeña guía de Vinos de España. El catálogo sirve de apoyo durante la visita en la zona de expositores y para las explicaciones del seminario.

COMPANY

- BODEGAS GIL
- BODEGAS FRANCO ESPAÑOLAS
- BODEGA SOMMOS
- BODEGAS YUNTERO
- DAMM SA
- DON EMILIO
- FONT SALEM
- GRANDES VINOS
- TT BROTHERS
- WAGCOL
- ZAMORA COMPANY

STAND	INLET
9	6
8	7
11	9
10	11
4	13
5	14
3	16
2	17
6	18
7	20
1	22

FLOOR PLAN EXHIBITORS

Reception

1. ZAMORA COMPANY
2. GRANDES VINOS
3. FONT SALEM
4. DAMM SA
5. DON EMILIO
6. TT BROTHERS

LIST OF WINES

ALQUEJ DE SOMMOS 2019 DOP SOMONTANO
Grape varieties: 100 % Red Garnacha | Alcohol: 13 % | 12 months in medium-toasted French oak barrel | 2019

SOMMOS CHARDONNAY 2021 DOP SOMONTANO
Grape varieties: 100 % Chardonnay | Alcohol: 13 % | 2021

SOMMOS MERLOT 2019 DOP SOMONTANO
Grape varieties: 100 % Merlot | Alcohol: 13 % | 12 months in French oak barrel | 2019

SOMMOS TEMPRANILLO 2018 DOP SOMONTANO
Grape varieties: 100 % Tempranillo | Alcohol: 15 % | 12 months in new French oak barrel | 2018

SOMMOS RESERVA 2018 DOP SOMONTANO
Grape varieties: Cabernet Sauvignon, Syrah, Tempranillo | Alcohol: 14,5 % | 12 months in French oak barrel | 2018

SOMMOS CIBANZA 2019 DOP SOMONTANO
Grape varieties: Cabernet Sauvignon, Syrah, Merlot | Alcohol: 14,5 % | 6 months in French oak barrel | 2019

SOMMOS SAUVIGNON BLANC 2021 DOP SOMONTANO
Grape varieties: Sauvignon Blanc | Alcohol: 13,5 % | 2021

SOMMOS SYRAH 2018 DOP SOMONTANO
Grape varieties: Syrah | Alcohol: 14,5 % | 2018

SOMMOS CABERNET SAUVIGNON ROBLE 2021 DOP SOMONTANO
Grape varieties: Merlot, Cabernet Sauvignon | Alcohol: 14 % | 2021

JESUS DEL PERDON-BODEGA YUNTERO S.C. DE CLM

Yuntero
Bodegas

Victoria Castellano
victoria@portoyuntero.com
+34 621 237 467
Pol. Ind., Camino Alcázar de San Juan, 13200 Manzanares,
Ciudad Real, Spain

Bodegas Yuntero is a winery located in the very heart of La Mancha (Spain), founded in 1954 that now has more than 10.000 hectares of own vineyards and a capacity of more than 145.000.000 litres. Besides, our production capacity is quite high too; recently, there have been made several investments in new bottling lines that reach +10.000 bottles/hour with intelligent foreign matter detection systems and intelligent scales. All this makes us the second biggest winery in Spain.

Bodegas Yuntero sells wines in more than 20 countries and have presence in the main countries of the European Union as well as in 'third countries' such as United Kingdom, USA, Canada, Brazil, China, or Japan.

2.9. Asistencia al evento

La edición de 2022 atrajo a más de 120 invitados en total. Entre importadores y distribuidores mayoristas, hubo 120 miembros del canal HORECA y de la distribución que acudieron al evento, además de algunos especialistas de la comunicación y de la gastronomía, interesados en conocer más de los vinos y bebidas de España. También acudieron tres medios de comunicación y media docena de periodistas.

Las cifras de asistencia de la séptima edición de la feria se han mantenido, incluso han crecido, al apreciarse un incremento de profesionales del sector HORECA, que solicitan acudir con algunos de sus empleados, con la idea de que aprendan a través de los seminarios algunas particularidades de los productos expuestos.



Stand de la Bodega Sommos durante la exposición

Se percibe, en línea con el interés que despierta el evento entre agentes del sector en Ghana, que se comienza a asociar como un evento anual, y diferenciado al que realizan otros países productores como Francia, Italia o Sudáfrica, dirigidos exclusivamente al cliente final, y no enfocados al sector profesional, y que no cuentan con el aspecto de la formación del público, como si se hace desde la Feria en Ghana.

Una ventaja de celebrar el evento en noviembre, que atrae tanto a expositores como a público, es el hecho de que se celebre antes de la campaña de Navidad, lo que permite el contacto entre potenciales clientes y proveedores, de cara a preparar los pedidos de aquélla.

El perfil de los asistentes estuvo formado mayoritariamente por gerentes de tiendas de venta al por menor de vino, supermercados locales, tiendas especializadas en vino, gerentes de hoteles, restaurantes y bares, así como los gerentes de una vinoteca.

3. Tendencias y novedades presentadas

3.1. El mercado del vino en Ghana

Ghana es la segunda economía de la región, tan solo por detrás de Nigeria. La economía de este país ha experimentado un gran crecimiento en los últimos años, incrementando el poder adquisitivo de sus habitantes.

Diversos factores como el incremento de la capacidad de compra, el aumento de los puntos de venta y la construcción de nuevos centros comerciales, hoteles y restaurantes, así como la creencia de que el vino es bueno para la salud y la adopción de hábitos de consumo occidentales, se ha traducido en un aumento significativo del consumo del vino en la última década. A pesar de esto, cabe destacar que hoy en día la cerveza sigue siendo la bebida alcohólica más consumida en Ghana, mientras que el consumo del vino es inferior. Poco a poco va alcanzando cotas de consumo mayor, y es cada vez más una alternativa con mayor demanda por los consumidores, que poco a poco exigen productos de mayor calidad.

El consumo de vino en Ghana experimentó una progresiva caída desde el año 2012 hasta 2019, alcanzando el mínimo en el año 2014. Las importaciones se redujeron prácticamente a la mitad, pasando de los 25 M€ en 2012 a los 13 M€ en 2014. En los años 2016 y 2018 se produjeron dos picos alcistas de 16 y 18 M€, si bien los años anteriores y posteriores no superaron los 14 M€. En el año 2020 comenzó la recuperación de las importaciones de vino a Ghana, con más de 20 M€, y superando al año siguiente las cifras del inicio del periodo con 28 M€.

En cualquier caso, el consumo de vino varía según el segmento de población que se analice. De este modo, tanto estudiantes como los grupos de población de renta más bajas consumen principalmente vino a precios más asequibles durante los fines de semana y festividades. La población con rentas medias-altas, en crecimiento en los últimos años, demandan cada vez más vino de mayor calidad en botella. Así pues, las novedades presentadas en la feria vienen condicionadas por el aumento de la demanda del vino de calidad con denominación de origen, que es el nicho que crece más y donde las bodegas y productores españoles pueden ofrecer un producto de calidad, más competitivo en precio, frente al de otros competidores europeos.

Si bien es cierto que de España proviene en promedio más del 40 % del vino que se importa a Ghana, podemos observar que hasta hace bien poco correspondía a vinos de mesa. Esta tendencia, que se inició hace más de diez años, ha provocado que el vino español sea asociado inmediatamente con calidades y precios bajos, lo que repercute negativamente a la hora de introducir nuevas marcas de vino de calidad en el país.

Según los datos obtenidos a través de Estacom, se puede observar que hasta el año 2012 más del 95 % de las exportaciones españolas de vino hacia Ghana eran de vino de mesa, mientras que sólo el 5 % correspondía a vino con denominación de origen, embotellado y de calidad. No obstante, el peso de los vinos con denominación de origen y resto de vino han ido creciendo paulatinamente con los años hasta representar el 22 % del total de las importaciones de vino español. Esta subida se hace palpable al constatar que actualmente las importaciones de vino de mesa representan ahora mismo el 50 % de las importaciones españolas, frente al 95 % de hace años.

Las importaciones de vino a Ghana de la partida arancelaria genérica 220421 alcanzaron en 2021 (últimos datos disponibles) cerca de los 7 millones de euros, lo que supuso un ascenso con respecto las importaciones de 2020, que alcanzaron 6,3 millones de euros. Cabe destacar que España se mantiene como el primer proveedor de vino en el país, con una cuota de mercado del 39,2 % en 2021. Los otros países destacados son Sudáfrica con una cuota del 14 % y 2,5 millones de euros, seguido de Francia con una cuota del 9,8 % y 1,7 millones de euros.

Por otra parte, el vino español con denominación de origen está creándose un hueco en el mercado ghanés en los últimos años. Esta tendencia, que se inició en 2013, ha llevado a los vinos con D.O. españoles a alcanzar un volumen de exportaciones a Ghana de casi dos millones de euros en los últimos años, lo que ahonda en la idea de que el mercado demanda cada vez productos de mayor calidad, y que el consumidor se va educando más en el consumo del vino.

Cabe destacar la evolución de las importaciones a Ghana de los vinos espumosos, como el cava, según el análisis de la partida arancelaria 220410. Si bien el mercado importó en 2021 9,5 millones de euros, de los cuales el producto francés supone más del 70 % de las importaciones con 6,9 millones de euros, debido a la popularidad del champán. La popularidad del producto españoles creciente, mejorando año a año las cifras, alcanzando cerca del 5 % de cuota de mercado con más de 0,4 millones de euros en 2021. Los otros países destacados son Bélgica con una cuota del 9,8 % y 0,9 millones de euros, seguido de Países Bajos con una cuota del 5,7 % y 0,5 millones de euros.

3.2. Tendencias

En la feria de Spirits of Spain 2022 se contó con cerca de 80 referencias, de las cuales, más del 50 % fueron vinos tintos. Si bien, al igual que en ediciones anteriores, se continúa percibiendo interés por los vinos blancos y los rosados afrutados o dulces, dado que es un público menos habituado al consumo de vinos tintos con más cuerpo. Muchos de los visitantes insistieron en poder conocer más vinos dulces españoles, lo cual confirma el interés por este tipo de productos. Por tanto, se recomienda ofrecer este tipo de vinos en futuras ediciones, ya que podrían tener una buena acogida.

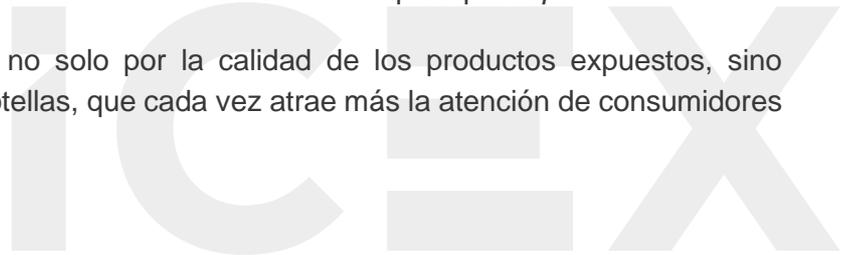


Además, algunos fabricantes ofrecieron sangría este año, lo que atrajo el interés de ciertos visitantes, menos habituados al consumo del vino. También se observó gran interés por el vermut y por licores dulces.

Por otro lado, al igual que ocurre desde el evento de 2017, los cavas también han atraído la atención, lo que representa un nicho de mercado en crecimiento, con el que se puede competir frente a los populares espumosos de Italia, que en la actualidad gozan de popularidad en el mercado ghanés. Y en menor medida, por precio, con el champán francés.

El mercado local demanda mucho los vinos espumosos, donde el champán francés, copa las estadísticas por valor, pero poco a poco los consumidores buscan productos con una relación calidad precio, en el que productos sustitutivos compiten con el champán francés. El *prosecco* de Italia ha visto crecer su consumo y el cava español comienza a ser más demandado, de ahí el interés de muchos visitantes por los vinos espumosos españoles, que se presentan en el mercado como una novedad para competir con el producto francés e italiano. Muchos consumidores comienzan a asociar el cava como un producto más cercano al champán que al *prosecco*.

Muchos participantes se sorprendían no solo por la calidad de los productos expuestos, sino también por el diseño de etiquetas y botellas, que cada vez atrae más la atención de consumidores y profesionales del sector.





4. Valoración

Spirits of Spain Exhibition 2022 mantuvo la tendencia de mantener el crecimiento de asistentes respecto a las ediciones anteriores. Así, la séptima edición de la feria podría calificarse como una oportunidad única de promoción del producto español en el mercado, que se ha consolidado en los últimos años como un evento de calidad y de referencia por parte de los asistentes locales.

El evento pretendía servir como medio para obtener información de primera mano para los clientes potenciales y degustar los productos antes de ofertarlos en sus establecimientos. Otro objetivo era el de servir de escaparate para nuevas bodegas y productores en el mercado de Ghana, permitiéndoles ofertar sus productos a un público profesional, con el objetivo de que logren un socio potencial para exportar.

La celebración de un acto que cuente, en un mismo espacio, con una zona de exposición y otra de cata y seminario, permiten ofrecer al mercado ghanés una selección más completa de los vinos y bebidas alcohólicas de España, además de realizar una labor didáctica sobre la oferta española, en un mercado que -por lo general- desconoce el producto.

El interés de la Oficina Comercial de Accra es el de aprovechar este evento para reforzar una nueva imagen de calidad, que los profesionales del sector del vino en Ghana cada vez tienen más asociada con el producto español, a la vez de servir de escaparate a nuevos productores que busquen oportunidades en el mercado y permitir a los vinos y demás bebidas alcohólicas presentes en Ghana una plataforma de difusión entre profesionales del sector, con la idea de que sea un producto cada vez más demandado. De ahí la labor de divulgación y educación que cumplen las catas y seminarios. Este evento además es el único dirigido a un público profesional y con la vocación de educar al público, frente a otros eventos organizados en Accra por otros países productores (Francia, Italia y Sudáfrica, principalmente) que organizan eventos más cortos de duración y dirigido al consumidor final.

Tras siete ediciones celebradas se constata, dada la participación y asistencia de importadores y agentes, que este evento anual es una referencia dentro del sector, y muchos agentes del sector así lo hacen constar, al incorporarlo a otros eventos similares que sobre vinos de otras partes del mundo se celebran en la capital de Ghana. Así muchos profesionales prefieren la cita organizada por España, por ofrecer un espacio más acorde para degustar vinos, y enfocado a un público profesional.

4.1. Recomendaciones

Tanto para las empresas que exhiben sus productos, como para aquellas que asisten como espectadores, esta feria es un gran escaparate donde darse a conocer entre los demás actores del sector y entre el público especializado en general, demostrar su presencia en el mercado (o sus intenciones de entrar en él), conocer el estado de las operaciones relacionadas con los vinos u otras bebidas alcohólicas en Ghana y, por supuesto, hacer contactos (indispensables en este país), y poder ofrecer al potencial cliente profesional las calidades del producto español, por lo general, desconocidas, aunque cada vez más valoradas en el mercado local. Especialmente su calidad, a buen precio, frente al producto de otros competidores europeos.

Por todo ello, se recomienda a aquellas empresas interesadas en entrar en el mercado ghanés del vino y de otras bebidas alcohólicas, asistir a este evento (presencialmente o mediante la representación de la Oficina Comercial de Accra) para tener un primer contacto con la idiosincrasia del sector y del país, especialmente si nunca ha llevado a cabo operaciones en Ghana.

Del mismo modo se recomienda para la obtención de más información la consulta del Informe del Vino publicado por esta Oficina y que puede encontrarse en nuestra página web:

<http://ghana.oficinascomerciales.es>

4.2. Servicios personalizados

ICEX ofrece servicios de consultoría personalizada a través de su red de Oficinas Comerciales en el exterior.

La Oficina Económica y Comercial de Accra cuenta con un grupo de profesionales especializados en asesorar a las empresas españolas a la hora de establecer relaciones comerciales con Ghana, lo que asegura un profundo conocimiento del mercado, así como de los instrumentos y procedimientos más adecuados para la entrada, para el establecimiento en el país o para potenciar la presencia en el mismo.

Dentro del marco de servicios ofrecidos por el ICEX y teniendo en cuenta las características específicas del mercado ghanés, la Oficina Económica y Comercial de Accra, una vez analizada la empresa y la solicitud, propondrá el servicio que más se adapte a las necesidades de esta.

5. Anexos

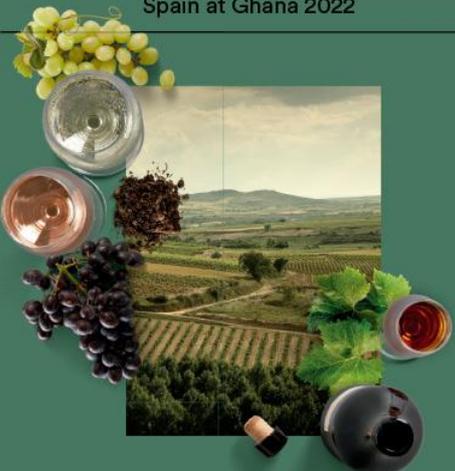
5.1. Invitaciones electrónicas

VERSIÓN CORTA

European Regional Development Fund (ERDF) A way to make Europe

Spain in your Glass

Spain at Ghana 2022



Spirits of Spain Exhibition - Ghana 2022
Spanish wine & drinks exhibition, tasting and seminar

November 24th, 2022
Kempinski Hotel Gold Coast City Accra, Chez George (low floor)
Ministries, Gamel Abdul Nasser Avenue, ACCRA

SCHEDULE OF EVENTS

10:00 - 18:00 Exhibition
11:30 - 12:30 Tasting Seminar
15:00 - 16:00 Tasting Seminar

FWS Foods and Wines from Spain






VERSIÓN DETALLADA

European Regional Development Fund (ERDF)

A way to make Europe

Spain in your Glass

Spain at Ghana 2022

Food & Wines from Spain in collaboration with the Embassy of Spain, Economic and Commercial Office in Accra, invites members of the wine and alcoholic beverage trade business and media to attend a tasting, seminar, and the exhibition

“Spirits of Spain Exhibition – Ghana 2022”.

This professional event will showcase a wide selection of wines and other alcoholic beverages from Spain in Ghana (over 70 different products) with the collaboration of 3 Ghanaian importers and 8 Spanish wineries, new to the Ghanaian market.

November 24th, 2022 - Kempinski Hotel Gold Coast City Accra, Chez George (low floor) Ministries, Gamel Abdul Nasser Avenue, ACCRA.

Please extend the invitation to your colleagues in the trade.

RSVP NOW

Samuel Opoku, Tel.: (+233) 209 162 254
Email: sopoku@comercio.mineco.es

Thursday 24th

10:00 - 18:00
Exhibition

11:30 - 12:30
Tasting Seminar

15:00 - 16:00
Tasting Seminar



GHANAIAN IMPORTERS PRESENTING THEIR SPANISH WINES

DON EMILIO
TT BROTHERS LIMITED
WEST AFRICA AND GULF COMPANY LIMITED

LIST OF SPANISH WINERIES SEEKING REPRESENTATION

BODEGA SOMMOS SL.
BODEGAS FRANCO ESPAÑOLAS SA
FONT SALEM SL
GIL FAMILY ESTATES SL
GRANDES VINOS Y VIÑEDOS SA
JESÚS DEL PERDÓN-BODEGA YUNTERO S.C. DE CLM
SOCIEDAD ANONIMA DAMM
ZAMORA COMPANY GLOBAL SL

FWS Foods and Wines from Spain foodwinesfromspain.com



icex

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)

informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

www.icex.es

