

International Wine Business Meetings

China



XV

 Cambra **Lleida**
'doing business'

#IWBMLleida
@cambralleida

 **CaixaBank**

 **Consell General de Cambres
de Catalunya**

 **Transformació
Econòmica**

 **Diputació de Lleida**
Patronat de Promoció Econòmica

 **GLOBALleida**
Junts pel territori

ACCIÓ
 **Generalitat
de Catalunya**

 **enterprise
europe
network**
Conecte su empresa a Europa



XV INTERNATIONAL WINE BUSINESS MEETINGS

PAÍS OBJECTIU: XINA
DATES DE CELEBRACIÓ: Del 15 de novembre al 17 de desembre de 2021

Sector: VINÍCOLA

1. INTRODUCCIÓ

La Cambra de Comerç i Indústria de Lleida (amb la col·laboració de la Diputació de Lleida, Caixabank i Acció), conscient de la importància de mantenir i augmentar la presència dels productes catalans en els mercats internacionals, vol contribuir a potenciar les exportacions de vins amb l'organització d'una Trobada Internacional, per la qual el mercat objectiu varen ser Xina i es va celebrar de manera virtual el passat mes de novembre.

Fruit dels bons resultats comercials de les anteriors edicions, part dels cellers participants a l'edició celebrada el passat mes de Gener amb importadors de Japó i Corea del Sud van sol·licitar a la Cambra l'organització d'una trobada amb importadors d'aquest mercat. 125 anys avalen l'experiència de la Cambra de Comerç de Lleida en el suport a la internacionalització de les empreses i en la defensa dels seus interessos generals en els àmbits de la indústria, el comerç, els serveis i el turisme.

2. PER QUÈ XINA?

Fins a l'arribada del COVID-19 el mercat mundial del vi estava evolucionant raonablement bé. El valor de les exportacions mundials tendien a l'alça fins al mes de gener de 2020 però **la irrupció del coronavirus les va fer caure en picat amb una reducció del 7%** (2.190 milions euros). Especialment durs van ser els primers quatre mesos de pandèmia, període durant el qual les exportacions mundials de vi van caure un 17,3%. Per contra, en el segon semestre de l'any la davallada va ser "només" del 2,1% respecte el mateix període del 2019.

Per altra banda, la caiguda en el volum de les exportacions va ser molt menys pronunciada (-1,6%), fet que explica la davallada del preu per litre de vi exportat. Aquest fet probablement

Organitza:



Amb la col·laboració de:





s'explica per la penalització que els confinaments han provocat en vins amb una major presència en el canal on-trade, en favor de vins amb més presència a la gran distribució i que es consumeixen a la llar. Un exemple d'aquest fet és que durant la pandèmia les exportacions mundials de vi en format bag-in-box han pujat més d'un 8%.

Si ens centrem en el mercat xinès la davallada ha estat encara més important. En aquest sentit, **les importacions han caigut prop d'un 25%**, descens que s'ha d'afegir al que es venia donant des de l'any 2018. No obstant això, segons les previsions de la consultora Statista la facturació del sector del vi a Xina tornarà a créixer en els propers anys. Concretament, preveu que dels 19.500 milions d'euros de l'any 2020 es passi als 27.800 l'any 2025, el que suposaria **un increment del 42%** respecte l'any passat, un 25% respecte l'any 2018 (el millor any de la història), i uns creixements interanuals propers al 9%. És per aquest motiu que considerem que és un mercat pel qual cal seguir apostant per guanyar part de la quota de mercat que els vins francesos han perdut en els últims anys, i que a dia d'avui només han sabut aprofitar els vins australians.

Per altra banda, en els últims mesos ens hem vist obligats a canviar la nostra manera de fer negocis. La disminució i fins i tot paralització de l'activitat firal, la restricció a la mobilitat de les persones, i la reticència que molts compradors tenen a l'hora de rebre visites, han fet que les reunions virtuals i videoconferències s'hagin incorporat al nostre dia a dia. A la Cambra de Comerç de Lleida no som aliens a aquesta situació, i per aquest motiu ens vàrem veure obligats a organitzar el **XV International Wine Business Meetings en format virtual**.

3. OBJECTIUS

Els objectius de l'organització d'aquest esdeveniment són els següents:

- Donar a conèixer la qualitat i diversitat dels vins catalans entre els participants de Xina.
- I per últim, i per descomptat, l'objectiu principal és augmentar les exportacions de vins catalans a Xina.

Organitza:



Amb la col·laboració de:





4. PROGRAMA

Dilluns, 15 de novembre al 17 de desembre

08:00 h a 11:00h: Reunions online entre les empreses importadores xineses i les empreses exportadores

Plataforma: Zoom i Wechat

5. EMPRESSES PARTICIPANTS CONFIRMADES

	Celler	Denominació d'Origen
1.	La Vinyeta	Empordà / Conca de Barberà
2.	Domenio Wines	Cava, Penedès, Catalunya, Conca de Barberà
3.	Bodegas Aessir	Terra Alta / Cava
4.	Castell del Remei	Costers del Segre
5.	Cérvoles Celler	Costers del Segre
6.	Tomàs Cusiné	Costers del Segre
7.	Cara Nord	Conca de Barberà
8.	Clos Montblanc	Catalunya / Conca de Barberà
9.	Empordàlia, SCCL	Empordà
10.	Costers del Sió	Costers del Segre
11.	Bodegas Cornelio Dinastia	Rioja
12.	Recaredo	Corpinnat
13.	Ricard Zamora Isanda	Corpinnat / Penedès / Montsant
14.	Grandes Vinos	Cariñena
15.	Cellers Unió	Priorat, Montsant, Terra Alta, Tarragona, Catalunya
16.	Giró del Gorner	Penedès / Cava
17.	Celler Cercavins	Costers del Segre
18.	Arriezu Vineyards	Rueda / Rioja

Organitza:



Amb la col·laboració de:





6. EMPRESES XINESES PARTICIPANTS

1) WUXI DAVINO IMPORT and EXPORT co., LTD (importador) – Web en construcció

Empresa ubicada a la regió de Jiangsu que es dedica a la importació de vins, sent el seu focus principal els vins de gamma mitjana. Amb una força de vendes de 12 persones ven els seus vins principalment a distribuïdors (85% de les vendes totals) i també a detallistes (15%).

El seu volum d'importació el 2020 va superar per poc les 100.000 ampolles, xifra que espera repetir aquest 2021.

2) GUANGZHOU MATRIX TRADING CO., LTD (Importador / majorista / retail) – www.matrix-trading.cn

Empresa creada el 2015 a Guangzhou que es dedica a la importació i distribució de vins de gamma alta que principalment importa de França, Itàlia i Espanya.

El seu portfoli està format per una mica més de 70 referències, entre les quals figuren Cellers Valduero, Cellers Tradició, Cellers Comtes de Hervias, Domaine Maby, Travaglini o Mirabella. La distribució d'aquesta empresa va dirigida principalment a retails (40% de les vendes), així com també a clients privats (40%) i al canal Horeca (20%). Les previsions realistes per a aquest 2021 quant a volum d'importació és de 50.000 ampolles.

3) PAULSON CO. LTD. (importador/ distribuïdor) – Web en construcció

Empresa que es dedica a la importació i distribució de vins de gamma mitjana i alta. Ubicada a la ciutat de Beijing va començar la seva activitat amb la importació de vins austríacs, i amb el temps ha esdevingut representant exclusiu de més de 15 cellers d'Àustria, Xile, Sud-àfrica, França o Itàlia.

Opera sobretot al canal de distribució on-trade, on ven el 70% de la facturació. El 30% restant el venen a retails (10%) i clients privats (20%). Una de les especialitats són els vins naturals.

El seu volum d'importació el 2020 va ser de 100.000 ampolles.

4) BEIJING YIRUNYIHE CULTURE TRANSMISION CO, LTD (Importador / distribuïdor / minorista) – Web en construcció

Empresa creada el 2012 localitzada a Beijing que es dedica a la importació, distribució i venda al detall de vins i altres aliments principalment d'origen espanyol. Més enllà de l'activitat de

Organitza:



Amb la col·laboració de:





distribució compta amb una botiga amb espai de degustació d'aliments i vins espanyols, així com cursos de formació i jornades informatives sobre les DO i els cellers que representen. Més enllà de la facturació obtinguda a través d'aquest establiment (10% de la facturació total), ven els vins a altres distribuïdors (50%) i altres retails (40%). S'estima que aquest 2021 el volum d'importació arribi a les 40.000 ampolles.

Els cellers que representen solen ser de mida mitjana o petita, originals i reconegudes al mercat.

Els seus socis tenen bona formació sobre el sector, ja que tots ells són WSET III.

5) SECCO (Zhejiang) INTERNATIONAL TRADE CO. LTD (importació/ minorista/ majorista) – www.laencina.cn

Empresa fundada el 2010 que es dedica a la distribució de productes espanyols de gamma alta a la Xina. Amb seu a la regió de Zhejiang, però amb personal del departament de compres a Barcelona, compta amb un total de 20 persones com a força de vendes a la Xina, tres botigues i un restaurant.

Amb un volum d'importació encara petit, però amb previsió que vagi augmentant (es preveuen 40.000 ampolles aquest 2021), actualment comercialitza els vins a altres distribuïdors (50% de la facturació), detallistes (40%) i els seus propis locals (10 %) referències per tot el país.

6) HANGZHOU HIGH SEAS E-COMMERCE CO, LTD. (Importador / minorista)

Empresa especialitzada en distribució i venda al detall en línia de productes europeus, comercialitzant actualment a través de marketplaces com Tmall, JD.com i WeChat. Recentment ha començat a importar i distribuir (també al canal offline) vi -el 2020 va importar 6000 ampolles-, i actualment estan buscant referències espanyoles i italianes de segment de mercat elevat.

Les vendes actuals es reparteixen de la manera següent: un 5% a majoristes, un 20% a minoristes, un 60% per internet, un 5% a vendes privades i el 10% restant a altres vies de venda.

7) FESTA LTD (Importador / Distribuïdor / minorista) – www.fiestafood.com.hk

Fundada el 1991, aquesta empresa és una de les que té més trajectòria en la importació i distribució de vins i alimentació espanyola a Hong Kong, distribuïnt actualment més de 200 referències de 40 marques.

El principal canal al qual es dirigeix és el canal ontrade, on ven el 40% de la facturació, així com també la gran distribució (35%). Amb menys protagonisme entre els seus clients hi ha

Organitza:



Amb la col·laboració de:





detallistes (15%), altres distribuïdors (7%) i vendes directes a clients que fa des de la seva botiga “La Botiga de Festa”.

8) GUANGZHOU KANGZHIYUAN TRADING CO, LTD. (Importador) - www.299.run

Empresa ubicada a Guangzhou que es dedica a la importació de vins de segment mitjà, principalment de França i Xile.

El 2020 el volum d'importació va assolir les 125.000 ampolles, i els principals canals de venda són prioritaris d'altres distribuïdors (50% de les vendes) i clients privats (20%).

9) VINEHOO (Importador / distribuïdor / minorista) – www.vinehoo.com

Aquesta empresa és una de les més importants al sector, amb una facturació que supera els 50 milions USD de facturació i un volum d'importació que supera l'1,5 milió d'ampolles anuals.

Amb seu a Xangai i més de 150 empleats, aquesta empresa té una doble estratègia de vendes: per una banda, la venda en línia, sent www.vinehoo.com una plataforma de comerç electrònic vertical de vins B2C que cobreix el 85% dels usuaris professionals a tot el país i compta amb més d'1 milió d'usuaris registrats; i de l'altra la distribució tradicional. En aquest sentit, el 50% de les seves vendes es realitzen al canal online, mentre que la resta es duen a terme a distribuïdors (35% de la facturació), gran distribució (5%), canal HORECA (5%), i clients privats (5%).

El seu portfoli està format per vins de totes les gammes de preu. En total són 94 referències d'Itàlia, França, Espanya, Alemanya, Austràlia, Xile, Argentina, Portugal i Sud-àfrica.

10) SHANGHAI BUE INTERNATIONAL TRADING CO. LTD. (Importador / minorista) – Web en construcció

Empresa de reduïda dimensió que va ser creada recentment a Xangai per un empresari que ja és soci d'una altra empresa importadora. A l'empresa amb més trajectòria estan important al voltant de 100.000 ampolles a l'any de vins de Sud-àfrica sent l'objectiu actual la importació de vins espanyols.

11) AODAHUI (JIAXING FREE TRADE ZONE) IMPORT & EXPORT CO., LTD (Importador)-
<http://www.odhjy.com/>

Empresa fundada el 2012 que des dels seus inicis es dedica a la importació de vins i licors. Inicialment la seva activitat va començar a Xiamen i actualment té 2 filials a Guangzhou i Shantou.

El seu portfoli està format per referències de tots els rangs de preu procedents França, Itàlia, Espanya, Xile i Austràlia.

Organitza:



Amb la col·laboració de:





12) GRANDGLE (XIAMEN) INTERNATIONAL SPIRIT&WINE CO, LTD (Importador / Distribuïdor)
- www.grg.asia

Localitzada a Xiamen aquesta empresa es dedica a la importació de licors des de la seva creació. Va ser el 2008 quan va decidir entrar també al món del vi, i actualment importa al voltant de 2.500.000 ampolles l'any. El seu portfoli està format per 270 referències sobretot de cellers de França, encara que en menor mesura també d' Austràlia, Nova Zelanda, Espanya, Alemanya, Itàlia, Sud-àfrica i Xile.

El 60% de les vendes les realitza a distribuïdors, mentre que un 20% es produeixen a través d'internet, un 10% al canal Horeca i el 10% restant a clients privats (a través de la seva botiga i restaurant).

13) GUANGDESHEN GYUAN (BEIJING) INFORMATION TECHNOLOGY / KMJ - (Importador) –
www.kmjju.com

Aquesta empresa va ser fundada el 2015 a Beijing i la seva activitat és la importació i comercialització de vi de diferents cellers de França, Espanya, Xile, Itàlia, Austràlia i Sud-àfrica.

El seu principal canal és a través d'una plataforma en línia des d'on venen el 70% de la facturació a una base de 300.000 clients. Aquests clients no són consumidors particulars, sinó que són empreses (botigues, hotels i restaurants). El 20% restant el venen a través d'una botiga física pròpia, de l'App KMJ, d'una botiga en línia a JD.com (<https://mall.jd.com/index-586504.html>), segona plataforma e-commerce més important a la Xina després d'Alibaba (Taobao), i també a través d'una botiga WeShop (canal de venda en línia basat a Wechat que cada dia és més popular a la Xina).

Amb una facturació de 50 milions USD, el seu volum d'importació el 2020 va ser de 250.000 ampolles, principalment de vins de gamma mitjana i baixa (i fins i tot una part a granel) de França, Itàlia i Xile. Les seves estimacions per al 2021 és importar 13 contenidors. El seu portfoli està format per vins de 180 cellers.

14) SHANGHAI KHAY INTERNATIONAL TRADE CO, LTD. (Importador/ majorista) -
www.khaywine.com

Empresa de mitjana dimensió que es dedica a la importació i distribució de vins de gamma alta i mitjana a Xangai i al sud de la Xina.

Les vendes actuals es reparteixen de la manera següent: un 40% a majoristes, un 15% a minoristes, un 5% per internet i el 40% restant a clients directes.

15) COFCO FOOD IMPORT CO., LTD (Importador/ agent) – <http://www.cofco.com/en/> -
www.womai.com

Organitza:



Amb la col·laboració de:





Fundada el 1949, COFCO és l'empresa líder a la Xina en l'àmbit del "Food processing" i té una xarxa de distribució formada per 2,3 milions de punts de venda a 952 ciutats grans i petites, i en més de 10.000 pobles. A més, també té presència internacional.

Una de les empreses del grup és COFCO Wines and Spirits, que com el nom indica està especialitzada en la importació de vins, espirituosos, i vi d'arròs. A més de la seva àmplia gamma de vins importats, COFCO té marques pròpies i és propietària de 14 cellers (sent un Château de Viaud - França).

L'any 2009 COFCO va fundar Womai.com, un portal retail especialitzat en alimentació que actualment és líder al país i des del qual també comercialitzen vi.

Actualment aquesta empresa importa al voltant d'1,3 milions d'ampolles que a més de vendre's a womai.com també es venen a altres distribuïdors, canal horeca i les seves pròpies botigues.

Com que el seu perfil de client és molt ampli, els vins que distribueixen contempnen totes les gammes de preus possibles i actualment tenen referències de França, Espanya, Alemanya, Itàlia i Austràlia.

16) PURE ZOOM TRADING CO. LTD. (Importador / majorista / minorista) – Web en construcció

Empresa de reduïda dimensió amb set anys de trajectòria i seu a Xangai que està especialitzada en la importació i distribució de vins boutique espanyols.

El seu volum d'importació el 2020 va ser de 2 contenidors i està especialitzada en vins de gamma mitjana i alta.

El seu actual portfoli inclou cellers de Rioja, Ribera del Duero, Navarra, Bierzo...

A nivell de comercialització aquesta empresa ven una part important de la seva facturació directament a clients privats (50%), així com també a altres distribuïdors (30%) i al canal Horeca (20%), amb una bona cartera de restaurants de Xangai. Aquesta empresa té una botiga pròpia a la província de Zhejiang, i està prevista l'obertura d'una altra a Xangai properament.

RECULL DE PREMSA

<https://www.cambralleida.org/cambra-lleida-wine-business-meeting-virtual-online/>

<https://www.lleida.com/node/85681/noticies-web/113514>

<https://lleidadiari.cat/lleida/xina-mercat-objectiu-internacional-business-cambra-lleida>

VALORACIÓ TÈCNICA

La majoria de les empreses inscrites a aquesta Missió ja han participat anteriorment en altres Inverses organitzades per la Cambra de Comerç de Lleida.

Organitza:



Amb la col·laboració de:



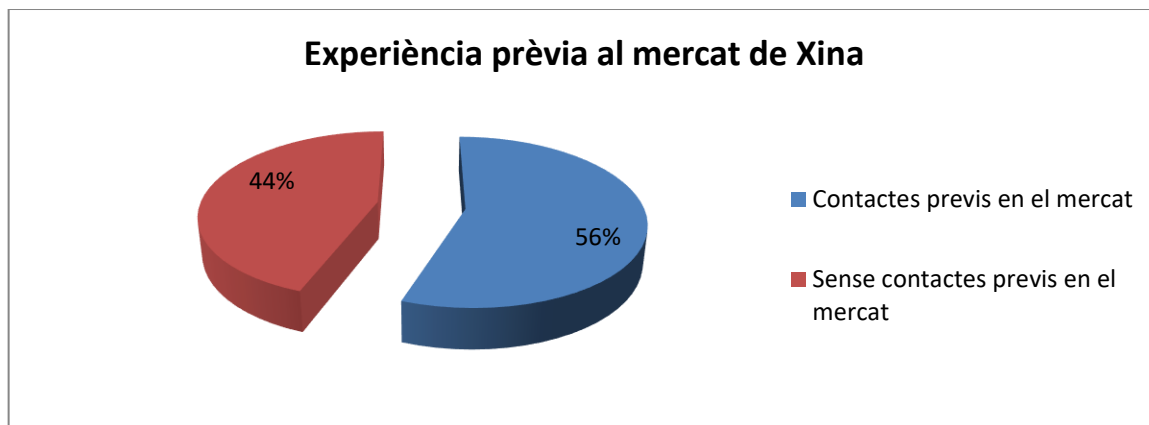


La manera de donar a conèixer les nostres Missions es través de Mailing i sempre acostumem a esgotar les places disponibles en pocs dies.

Les empreses tenen una mitja de 9 reunions per Missió i amb la possibilitat de poder conèixer els total dels importadors convidats perquè durant els dies de celebració de les entrevistes es realitzen dinars Networking.

Totes les empreses valoren els contactes realitzats com a interessants i hi veuen una possible cooperació.

Per últim, a continuació es detallen els resultats d'alguns dels paràmetres del qüestionari de satisfacció rebuts dels participants.



Organitza:

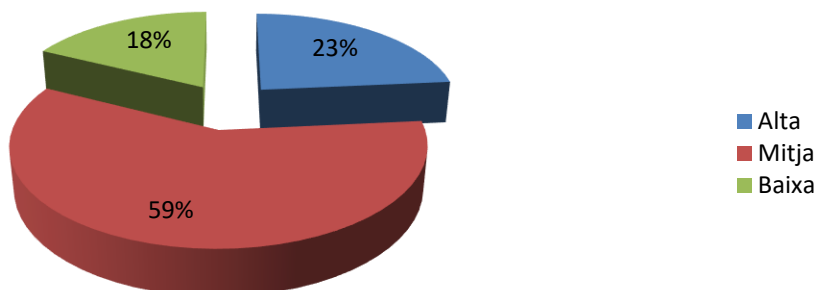


Amb la col·laboració de:

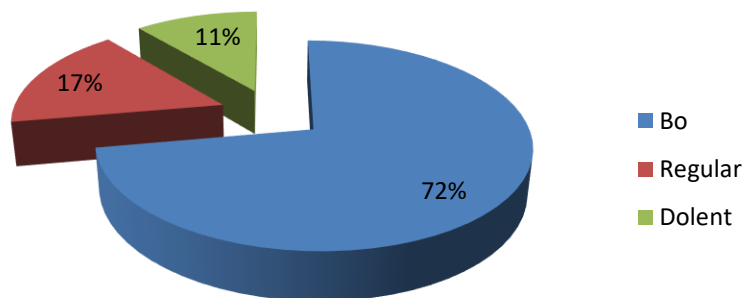




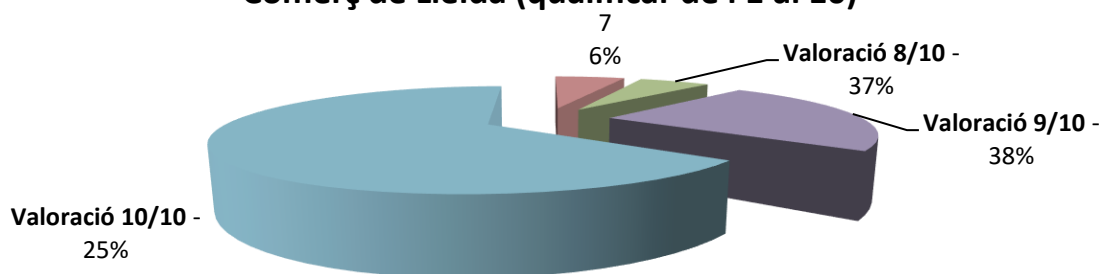
Percepció de les opcions de realitzar negoci



Nivell d'adeqüació del perfil de les empreses convidades



Valoració de l'organització realitzada per la Cambra de Comerç de Lleida (qualificar de l'1 al 10)



Organitza:

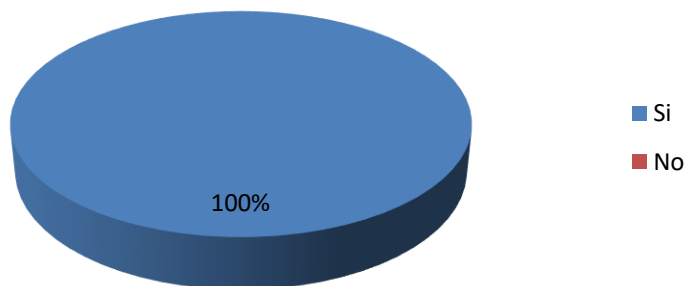


Amb la col·laboració de:

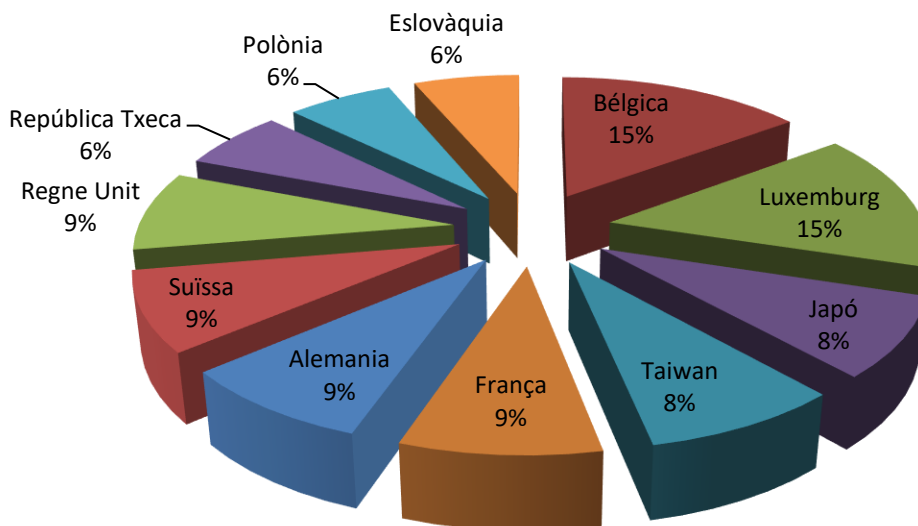




Participaria en futures edicions si el país convidat fos del seu interès?



Mercats suggerits per properes edicions



CONCLUSIONS

Tenint en compte els resultats i suggeriments obtinguts, l'estratègia de la Cambra se centra ara en l'organització de les properes edicions i en la recerca de nous mercats per aquestes.

Organitza:



Amb la col·laboració de:

