



Cambra de Comerç
de Lleida



NOTA DE PREMSA

XINA, MERCAT OBJECTIU DE LA XV EDICIÓ DE L'INTERNATIONAL WINE BUSINESS MEETINGS DE LA CAMBRA DE COMERÇ DE LLEIDA

- *Avui ha finalitzat una nova edició d'aquesta trobada que facilita el contacte entre importadors i exportadors de vins i caves, aquesta vegada Xina com a país objectiu.*
- *L'esdeveniment ha tingut lloc entre el 15 de novembre i el 16 de desembre en format virtual.*

La Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida ha posat altra vegada a l'abast dels cellers catalans i espanyols l'oportunitat de presentar els seus productes a **una selecció d'importadors xinesos** que **durant l'últim mes han estat celebrant reunions i realitzant tasts virtuals** amb els representants dels cellers. L'activitat, clarament consolidada i que arriba a la quinzena edició, ha hagut de realitzar-se en format virtual degut a les restriccions i dificultats causades per la pandèmia de la còvid 19. Aquest fet no ha restat l'interès dels cellers, ja que s'ha comptat amb una participació de **20 cellers** que han presentat vins de fins a **14 denominacions d'origen i que han mantingut contactes amb 16 importadors de vins de Xina**. Cal assenyalar que tant la Diputació de Lleida -a través del Patronat de Promoció Econòmica-, la Generalitat de Catalunya –a través d'Acció-, i CaixaBank, han col·laborat en la realització d'aquest esdeveniment.

De fet, van ser els bons resultats comercials assolits arran d'edicions anteriors –la darrera amb Japó i Corea del Sud just abans de la pandèmia-, així com les dificultats que ha viscut un sector tan lligat al de la restauració i el turisme com és el del vi, el que ha fet que els cellers demanessin específicament establir contactes per tal que la Cambra de Comerç no aturés les seves missions inverses tot i les limitacions del format online en un esdeveniment d'aquestes característiques.

En total han estat un total de 96 les reunions que s'han dut a terme, i 288 els vins tastats durant aquestes reunions que han de servir com a punt de partida per establir acords comercials entre els cellers catalans i els importadors de la zona de Beijing, Shanghai i Hong Kong.



INFORMACIÓ ADICIONAL

1. 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 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.



Cambra de Comerç
de Lleida



2. CELLERS PARTICIPANTS:

Celler	Denominació d'Origen
*lavinyeta	Empordà / Conca de Barberà
Arriezu Vineyards	Rueda / Rioja
Bodegas Aessir	Terra Alta / Cava
Bodegas Cornelio Dinastia	Rioja
Cal Bessó	Montsant
Cara Nord	Conca de Barberà
Castell del Remei	Costers del Segre / Conca de Barberà
Celler Credo	Penedès
Celler Cercavins	PCosters del Segre
Cellers Unió	Priorat, Montsant, Terra Alta, Tarragona, Catalunya
Clos Montblanc	Catalunya / Conca de Barberà
Costers del Sió	Costers del Segre
Domenio Wines	Cava, Penedès, Catalunya, Conca de Barberà
Empordàlia, SCCL	Empordà
Giró del Gorner	Penedès / Cava
Grandes Vinos	Cariñena
Mas Blanch i Jové	Costers del Segre
Mas Doix	Priorat
Recaredo	Corpinnat
Sabaté i Coca	Corpinnat / Penedès
Tomàs Cusiné	Costers del Segre



3. IMPORTADORS XINESOS PARTICIPANTS:

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

Empresa ubicada en la región de Jiangsu que se dedica a la importación de vinos, siendo su foco principal los vinos de gama media. Con una fuerza de ventas de 12 personas vende sus vinos principalmente a distribuidores (85% de las ventas totales) y también a detallistas (15%).

Su volumen de importación en 2020 superó por poco las 100.000 botellas, cifra que espera repetir en este 2021.

Sus intereses en esta misión son los siguientes:

- Vinos tintos de todos los niveles de precio.
- Espumosos de hasta 3\$.

El participante de la empresa en las entrevistas será su General Manager.

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

Empresa creada en 2015 en Guangzhou que se dedica a la importación y distribución de vinos de gama alta que principalmente importa de Francia, Italia y España.

Su porfolio está formado por algo más de 70 referencias, entre las que figuran Bodegas Valduero, Bodegas Tradición, Bodegas Condes de Hervias, Domaine Maby, Travaglini o Mirabella.

La distribución de esta empresa va dirigida principalmente a retails (40% de sus ventas), así como también a clientes privados (40%) y al canal Horeca (20%). Sus previsiones realistas para este 2021 en cuanto a volumen de importación es de 50.000 botellas.

El director de compras de la empresa está interesado en incorporar vinos de gama alta y media alta.



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

Empresa que se dedica a la importació y distribución de vinos de gama media y alta. Ubicada en la ciudad de Beijing empezó su actividad con la importación de vinos austriacos, y con el tiempo se ha convertido en representante exclusivo de más de 15 bodegas de Austria, Chile, Sudáfrica, Francia o Italia.

Opera sobre todo en el canal de distribución on-trade, donde vende el 70% de su facturación. El 30% restante lo venden en a retails (10%) y clientes privados (20%). Una de sus especialidades son los vinos naturales.

Su volumen de importación en 2020 fue de 100.000 de botellas. Algunas de las marcas de su porfolio son Jurtschisch, Arndorfer, Ploder-Rosenberg, Zillinfer y Grosozer Wein.

Sus intereses para esta misión son los siguientes:

- Vinos tintos orgánicos, de entre 3 y 6\$.
- Vinos blancos orgánicos de entre 3 y 6\$.

El participante de la empresa en la misión es su Manager General.

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

Empresa creada en 2012 localizada en Beijing que se dedica a la importación, distribución y venta al detalle de vinos y otros alimentos principalmente de origen español. Más allá de la actividad de distribución cuenta con una tienda con espacio de degustación de alimentos y vinos españoles, así como también cursos de formación y jornadas informativas sobre las DO y las bodegas que representan.

Más allá de la facturación obtenida a través de este establecimiento (10% de la facturación total), vende sus vinos a otros distribuidores (50%) y otros retails (40%). Se estima que este 2021 su volumen de importación alcance las 40.000 botellas.

Las bodegas a las que representan suelen ser de tamaño medio o pequeño, originales y reconocidas en el mercado.

Sus socios cuentan con buena formación sobre el sector, puesto que todos ellos son WSET III.



✓ **SECCO (Zhejiang) INTERNATIONAL**

TRADE CO. LTD (importación/ minorista/ mayorista) – www.laencina.cn

Empresa fundada en 2010 que se dedica a la distribución de productos españoles de gama alta en China. Con sede en la región de Zhejiang, pero con personal del departamento de compras en Barcelona, cuenta con un total de 20 personas como fuerza de ventas en China, tres tiendas y un restaurante.

Con un volumen de importación aún pequeño, pero con previsión de que vaya aumentando (se prevén 40.000 botellas este 2021), actualmente comercializa sus vinos a otros distribuidores (50% de la facturación), detallistas (40%) y sus propios locales (10%) referencias por todo el país. Algunas de las marcas de su porfolio son, Bodegas Altanza, Valserrano – Bodega de la Marquesa o Torelló.

Para esta misión la empresa tiene interés en vinos tranquilos de la región de Costers del Segre, Sierra de Gredos, Aragón, Canarias, Terra Alta, Rías Baixas, Cigales y Navarra entre otros, así como también espumosos. En cuanto a la gama de precios, sus intereses se centran en:

- Tintos de 6USD para arriba
- Blancos de 6USD para arriba
- Rosados de hasta 6€
- Espumosos de segmento bajo y de segmento muy alto (no segmento medio).

Los participantes de la empresa en las reuniones serán el General Manager y el comprador del mercado español, quien valorará realizar algunas entrevistas de forma presencial en las bodegas.

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

Empresa especializada en distribución y venta al detalle online de productos europeos, comercializando actualmente a través de marketplaces como Tmall, JD.com y WeChat. Recientemente ha empezado a importar y distribuir (también en el canal offline) vino -en 2020 importó 6000 botellas-, y actualmente están buscando referencias españolas e italianas de segmento de mercado elevado.

Sus ventas actuales se reparten de la siguiente manera: un 5% a mayoristas, un 20% a minoristas, un 60% por internet, un 5% a ventas privadas y el 10% restante a otras vías de venta.

Actualmente están interesados en vinos tintos sin de 3USD para arriba, blancos de 3 a 10USD, rosados de entre 3 y 6USD, y espumosos también de entre 6 y 10USD.



Cambra de Comerç
de Lleida



✓ **FIESTA LTD (Importador / Distribuidor / minorista) – www.fiestafood.com.hk**

Fundada en 1991, esta empresa es una de las que mayor trayectoria tiene en la importación y distribución de vinos y alimentación española en Hong Kong, distribuyendo en la actualidad más de 200 referencias de 40 marcas.

El principal canal al que se dirige es el canal ontrade, donde vende el 40% de su facturación, así como también la gran distribución (35%). Con menos protagonismo entre sus clientes hay detallistas (15%), otros distribuidores (7%) y ventas directas a clientes que hace desde su propia tienda “La Tienda de Fiesta”.

Algunas de las marcas que distribuye son Protos, Osborne, Marques de la Concordia, Rives (distribuidor exclusivo) y la Bodega LAN (distribución compartida).

Los objetivos concretos del director de la empresa son encontrar vinos tintos, blancos, rosados y espumosos de todas las regiones y los siguientes rangos de precio:

- Tintos desde 3€ hasta 10€
- Blancos desde 3€ hasta 10€
- Rosados desde 3€ hasta 10€
- Espumosos desde 3€ hasta 10€

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

Empresa ubicada en Guangzhou que se dedica a la importación de vinos de segmento medio, principalmente de Francia y Chile.

En 2020 su volumen de importación alcanzó las 125.000 botellas, siendo sus principales canales de venta prioritarios el de otros distribuidores (50% de las ventas) y clientes privados (20%).

Alguna de las marcas que representa son Famille Rochet, Clement Termes, Hote, Manos Andinas o La Croix St. Pierre.

Su objetivo en esta misión comercial es seleccionar algunos vinos tintos españoles de menos de 3€.



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

Esta empresa es una de las más importantes en el sector, con una facturación que supera los 50 millones USD de facturación y un volumen de importación que supera el 1,5 millón de botellas anuales.

Con sede en Shanghái y más de 150 empleados, esta empresa tiene una doble estrategia de ventas: por una parte, la venta online, siendo www.vinehoo.com una plataforma de comercio electrónico vertical de vinos B2C que cubre el 85% de los usuarios profesionales en todo el país y cuenta con más de 1 millón de usuarios registrados; y por otra la distribución tradicional. En este sentido, el 50% de sus ventas se realizan en el canal online, mientras que el resto se llevan a cabo a distribuidores (35% de la facturación), gran distribución (5%), canal HORECA (5%), y clientes privados (5%).

Su porfolio está formado por vinos de todas las gamas de precio. En total son 94 referencias de Italia, Francia, España, Alemania, Australia, Chile, Argentina, Portugal y Sudáfrica, siendo algunas de ellas Masi Costasera (Valpolicella), Castello Banfi (Brunello di Montalcino), Pora (Barbaresco), Chateau Montrose, Chateau Pichon Baron, Baumard, Louis Jadot, Domaine Bruno Clair, Domaine de Cristia, Bodegas Alvia, Bodegas Muriel, Bodegas Pigar, Les Alcusses, Gonzalez Byass, Mauro, Pesquera o Cavas Hill entre muchos otros.

Sus intereses concretos para este evento se centran en encontrar:

- Tintos de entre 3 y 6USD y de más de 10USD.
- Blancos de entre 3 y 6USD y de más de 10USD.
- Espumosos de entre 3 y 6USD y de más de 10USD.

✓ **SHANGHAI BUE INTERNATIONAL TRADING CO. LTD. (Importador / minorista) – Web en construcción**

Empresa de reducida dimensión que fue creada recientemente en Shanghai por un empresario que ya es socio de otra empresa importadora. En la empresa con más trayectoria están importando alrededor de 100.000 botellas al año de vinos de Sudáfrica (Waterford Estate, Kanonkop y Simonsig -Stellenbosch-, Conradie, La Motte, Leopard's Leap, Rupert Wyne, Marklew o Landskroon) siendo el objetivo actual empezar con la importación de vinos españoles.

Los intereses concretos del empresario son adquirir nuevos blancos de todos los estilos hasta los 10USD, así como tintos y espumosos orgánicos y convencionales de todos los rangos de precio.



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

Empresa fundada en 2012 que desde sus inicios se dedica a la importación de vinos y licores. Inicialmente su actividad empezó en Xiamen y actualmente tiene 2 filiales en Guangzhou y Shantou.

Su porfolio está formado por referencias de todos los rangos de precio procedentes Francia, Italia, España, Chile y Australia, siendo algunas de ellas Chateau Vincens, Les Graves de Paul, Maison Carbaret, Chateau Martin, Domaine de la Croix, Duchesse de Berry, Chateau Barbier Bellevue, Rosso Toscana, Rasea, Poggio del Moro, Bodegas Centro Españolas, Bodegas El Tanino, Chateau Grand Bourry, Chateau Canteloup Lestage o Chateau Gabaron.

Con una facturación de 60 millones de dólares, el 100% de esta facturación la venden a mayoristas de todo el país.

El principal objetivo de la empresa es adquirir nuevos vinos tintos y blancos de hasta 6USD para completar su porfolio.

- Tintos desde 0€ hasta 6€
- Blancos desde 0€ hasta 6€

El representante de esta empresa en la misión es su Gerente general.

✓ **GRANDGLE (XIAMEN) INTERNATIONAL SPIRIT&WINE CO, LTD (Importador /
Distribuidor) - www.grg.asia**

Localizada en Xiamen esta empresa se dedica a la importación de licores desde su creación. Fue en 2008 cuando decidió entrar también en el mundo del vino, y en la actualidad importa alrededor de 2.500.000 botellas al año. Su porfolio está formado por 270 referencias sobre todo de bodegas de Francia, aunque en menor medida también de Australia, Nueva Zelanda, España, Alemania, Italia, Sudáfrica y Chile. Algunas de ellas son Chateau Lamothe, Chateau Petit Vedrines, Domaines HM, Refolo, Bodegas Aragonesas, Chateau Guiraud, Maison Charpentier, Chateau Cheval Blanc, Chateau Ausone o La Chablisienne.

El 60% de sus ventas las realiza a distribuidores, mientras que un 20% se producen a través de internet, un 10% en el canal Horeca y el 10% restante a clientes privados (a través de su propia tienda y restaurante).

Para este evento su objetivo concreto es la adquisición de vinos tintos de hasta 6€.



✓ **GUANGDESHEN GYUAN (BEIJING) INFORMATION TECHNOLOGY / KMJ - (Importador) –**
www.kmjiu.com

Esta empresa fue fundada en 2015 en Beijing y su actividad es la importación y comercialización de vino de distintas bodegas de Francia, España, Chile, Italia, Australia y Sudáfrica.

Su principal canal es a través de una plataforma online desde donde venden el 70% de su facturación a una base de 300.000 clientes. Estos clientes no son consumidores particulares, sino que son empresas (tiendas, hoteles y restaurantes). El 20% restante lo venden a través de una tienda física propia, de la App KMJ, de una tienda online en JD.com (<https://mall.jd.com/index-586504.html>), segunda plataforma e-commerce más importante en China después de Alibaba (Taobao), y también a través de una tienda WeShop (canal de venta online basado en Wechat que cada día es más popular en China).

Con una facturación de 50 millones USD, su volumen de importación en 2020 fue de 250.000 botellas, principalmente de vinos de gama media y baja (e incluso una parte a granel) de Francia, Italia y Chile. Sus estimaciones para 2021 es importar 13 contenedores. Su porfolio está formado por vinos de 180 bodegas, siendo algunas de las referencias que comercializan Señorío de Sarria, D Luis R, Torres, Alcasor, Domaine de La Bastide, Chateau Alexandre o Château Juliette.

El representante de la empresa en la misión es su CEO y su interés es el de valorar la incorporación de nuevos vinos a su porfolio de cualquier tipo y gama de precios.

✓ **SHANGHAI KHAY INTERNATIONAL TRADE CO., LTD. (Importador/ mayorista) -**
www.khaywine.com

Empresa de mediana dimensión que se dedica a la importación y distribución de vinos de gama alta y media en Shanghai y el sur de China.

Hace unos años entró como socio estratégico de la empresa la Bodega Luis Cañas, con lo que distribuye sus vinos además de otras referencias como Araren o Dominio de Cair. Aunque sus importaciones anuales no son muy elevadas (alrededor de 30.000 botellas), en la actualidad está buscando productos muy concretos: tintos de gama muy alta (mencionando asimismo las DO Priorat y Montsant), y espumosos también de nivel alto (mencionando Corpinnat).

Sus ventas actuales se reparten de la siguiente manera: un 40% a mayoristas, un 15% a minoristas, un 5% por internet y el 40% restante a clientes directos.

El representante de la empresa en la misión es su Gerente General.



Cambra de Comerç
de Lleida



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

Fundada en 1949, COFCO es la empresa líder en China en el ámbito del “Food processing” y tiene una red de distribución formada por 2,3 millones de puntos de venta en 952 ciudades grandes y pequeñas, y en más de 10.000 pueblos. Además, tiene también presencia internacional.

Una de las empresas del grupo es COFCO Wines and Spirits, que como su nombre indica está especializada en la importación de vinos, espirituosos, y vino de arroz. Además de su amplia gama de vinos importados, COFCO tiene marcas propias y es propietaria de 14 bodegas (siendo una de ellas Château de Viaud - Francia).

En el año 2009 COFCO fundó Womai.com, un portal retail especializado en alimentación que actualmente es líder en el país y desde el que también comercializan vino.

En la actualidad esta empresa importa alrededor de 1,3 millones de botellas que además de venderse en womai.com también se venden a otros distribuidores, canal horeca y sus propias tiendas.

Como su perfil de cliente es muy amplio, los vinos que distribuyen contemplan todas las gamas de precios posibles y actualmente tienen referencias de Francia, España, Alemania, Italia y Australia. Algunas de las bodegas que representan son Grandes Vinos (Cariñena), Chatêau Lafite (Burdeos), Duc D’Arnoux (Cotes du Rhone), Penfolds (Australia), Lacrimus (Rioja), Georg Muller (Alemania) o Peter Winter (Alemania).

El principal motivo para participar en esta misión es encontrar nuevas referencias de vinos tintos orgánicos y convencionales de 3USD para arriba, blancos de todos los estilos de hasta 10USD orgánicos y convencionales, y espumosos de hasta 6USD. Como observación nos hacen referencia a las DO de Rioja, Priorat, Rueda, Cava y Corpinnat. Para las gamas de precio bajo pueden estar interesados en private label.



Cambra de Comerç
de Lleida



✓ **PURE ZOOM TRADING CO. LTD. (Importador / mayorista / minorista) – Web en construcción**

Empresa de reducida dimensión con siete años de trayectoria y sede en Shanghai que está especializada en la importación y distribución de vinos boutique españoles.

Su volumen de importación en 2020 fue de 2 contenedores, y está especializada en vinos de gama media y alta.

Su actual porfolio incluye bodegas de Rioja, Ribera del Duero, Navarra, Bierzo... Algunas de las referencias incluidas son Vinícola Real, Ferratus, Lambuena o Pago de Arinzano entre otros.

A nivel de comercialización esta empresa vende una parte importante de su facturación directamente a clientes privados (50%), así como también a otros distribuidores (30%) y al canal Horeca (20%), con una buena cartera de restaurantes de Shanghai. Esta empresa tiene una tienda propia en la provincia de Zhejiang, y está prevista la apertura de otra en Shanghai próximamente.

Actualmente tiene interés en incorporar vinos tintos de 3USD hacia arriba y blancos de entre 3USD y 6USD. No se trata de una empresa que vaya a importar grandes volúmenes.

Lleida, 16 de desembre de 2021