



Cambrà de Comerç
de Lleida

1. INTRODUCCIÓ

La Cambra de Comerç i Indústria de Lleida (amb la col·laboració de la Diputació de Lleida, el Departament d'Agricultura a través de Prodeca, CaixaBank, Acció i GlobaLleida), 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 serà Xina, que es celebrarà a la ciutat de Lleida el proper mes de febrer de 2019.

Fruit dels bons resultats comercials de les anteriors edicions, part dels cellers participants a l'edició celebrada el passat mes d'octubre amb importadors de Mèxic 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.



Consell General de Cambres
de Catalunya



Diputació de Lleida



CaixaBank



GLobaLleida





Cambrà de Comerç
de Lleida

2. PER QUÈ XINA?

Tot i que el sector del vi a la Xina continua tenint una dimensió reduïda en termes relatius, ofereix un alt potencial de creixement gràcies al desenvolupament de les classes mitges, l'augment de la renda per càpita, el procés d'urbanització i la creixent sofisticació en els patrons de consum.

En aquest sentit, tot i que el consum per càpita segueix sent molt baix (1,9 litres), segons l'informe "*Panorama actual y perspectivas del sector vitivinícola 2017*" publicat per EAE Business School, **Xina es consolida en el primer lloc a nivell mundial en consum de vi** amb 48,2 milions d'hectolitres, xifra que s'estima que creixerà a un ritme del 5% anual fins l'any 2021.

Les importacions de vi del mercat xinès van assolir l'any 2017 els 2.797 bilions de dòlars, amb un **increment del 18%** respecte l'any anterior. Pel que fa al volum, aquest va créixer un 15%, fet que denota que **el valor per litre de vi importat també està creixent**.

Un altre aspecte important és la confirmació del canvi de tendència que es va produir l'any 2008. Fins aquella data la majoria de les importacions de vi es produïen a granel, mentre que actualment **més del 75% del vi importat és embotellat**.

Actualment França continua liderant el mercat amb una quota del 39,5%, tot i que en el darrer any ha perdut gairebé un 3% del mercat. Per darrera, Austràlia (26%), Xile (11,8%) i Espanya (6,9%) estan incrementant el seu pes específic.

En els darrers temps s'estan detectant una sèrie de **canvis en el sector que obren noves oportunitats per als vins espanyols**. D'una banda, tot i que tradicionalment el consum de vi importat s'ha concentrat en les regions costeres de l'est de la Xina (Shanghai, Pequín, Canton i Shenzen), actualment s'està observant un **creixement molt important en altres zones** com Chengdu, Hangzhou, Foshan, Nanjin o Xiamen. A la vegada s'està produint una **professionalització dels canals de distribució**, una **reducció dels marges**, i una **diversificació de productes** (creixent les vendes de vins blancs i escumosos), factors que fan de Xina un mercat d'alt interès.



Consell General de Cambres
de Catalunya



Diputació de Lleida



CaixaBank



GLOBALLEIDA





Cambrà de Comerç
de Lleida

3. OBJECTIUS

Els objectius que perseguim amb l'organització d'aquest esdeveniment són els següents:

- Donar a conèixer la qualitat i diversitat dels vins catalans entre els participants de Xina.
- Crear llaços de relació entre empresaris productors i els principals importadors del sector, permetent que els productors puguin mostrar les seves finques i cellers als convidats estrangers.
- I per últim, i per descomptat, l'objectiu principal és augmentar les exportacions de vins catalans a Xina.

4. ACCIONS CONCRETES I PROGRAMA

Diumenge, 3 de març

17:30 h.: **Reunió tècnica** amb els organitzadors de l'esdeveniment (presentació de l'equip i revisió del programa).

19:30 h.: **Sopar** en lloc per confirmar (casual).

Dilluns, 4 de març

09:00 h.: B2B, reunions entre els representants dels cellers i els importadors xinesos. *Finca Prats Hotel & Spa*

10:45 h.: Coffee break.

11:15 h.: B2B, reunions entre els representants dels cellers i els importadors xinesos.

14:00 h.: Dinar – networking



Consell General de Cambres
de Catalunya



Diputació de Lleida



CaixaBank



GLOBALLEIDA



enterprise
europe
network



Comissió
Europea



Cambra de Comerç
de Lleida

- 15:30 h.:** Visites privades a cellers participants concertades durant els B2B directament entre cellers i importadors.
- 19:15 h.:** Transfer des de l'Hotel Finca Prats al Palau de Margalef.
- 19:30 h.:** **Acte de benvinguda al XI International Wine Business Meetings.** Palau de Margalef.
- Sr. Joan Simó, president de la Cambra de Comerç de Lleida
 - Sr. Xoán Elorduy, cap del Servei de Viticultura, Enologia i Ampelografia de l'INCAVI.
 - Representant de la Diputació de Lleida
- 19:45 h.:** Presentació: **"El sector vitícola català"**. Sr. Marc Oliveras, cap de l'Àrea de Coneixement i estratègia, per part de PRODECA
- 20:15 h.:** Còctel - sopar de benvinguda
- 21:45 h.:** Transfer a l'Hotel Finca Prats.

Dimarts, 5 de març

- 09:00 h.:** B2B, reunions entre els representants dels cellers i els importadors xinesos. *Finca Prats Hotel & Spa*
- 10:45 h.:** Coffee break.
- 11:15 h.:** B2B, reunions entre els representants dels cellers i els importadors xinesos.
- 14:00 h.:** Dinar – networking
- 15:30 h.:** Visites privades a cellers participants concertades durant els B2B directament entre cellers i importadors.

Dimecres, 6 de març

- Tot el dia:** Visites privades a cellers participants concertades durant els B2B directament entre cellers i importadors.
- 18:30 h.:** Trasllat des de l'Hotel Finca Prats a Barcelona.



Consell General de Cambres
de Catalunya



Diputació de Lleida



CaixaBank





Cambra de Comerç
de Lleida

Dijous, 7 de març

Todo el día: Visites privades a cellers participants concertades durant els B2B directament entre cellers i importadors.

Divendres, 8 de març

Vols de tornada a Xina.



Consell General de Cambres
de Catalunya



Diputació de Lleida



CaixaBank



GLOBALLEIDA



enterprise
europe
network



Comissió
Europea



Cambra de Comerç
de Lleida

5. EMPRESSES PARTICIPANTS CONFIRMADES

Celler	Denominació d'Origen
Edetaria	Terra Alta
Vins Grau, S.L.	Pla de Bages, Catalunya, Cava
Costers del Sió	Costers del Segre
Cellers Domenys i Secció de Crèdit, SCCL	Cava, Penedès, Catalunya, Conca de Barberà
Mas Doix	Priorat
Recaredo	Cava, Penedès
Coast to Coast Wines	
Celler LaGravera	Costers del Segre
Bodegas Concavins, S.A.	Catalunya / Conca de Barberà
Clos Pons	Costers del Segre
Altavins Viticultors / La Conreria	Terra Alta
Castell del Remei	Costers del Segre / Conca de Barberà
Bodega Pago de Aylés (Abrera, S.A.)	Cariñena, Calatayud, Bullas, Albariño
Arriezu Vineyards, S.L.U.	Rueda / Rioja
Bodegas Mocen	Rueda / Castilla y León
Bodegas Bocopa	Alicante
Alta Alella	Alella
Celler Batea	Terra Alta
Unió Origen SCCL	Priorat, Montsant, Terra Alta, Tarragona, Catalunya
De Müller	Tarragona, Priorat
Winex Food	Almansa, Castilla, Navarra, Cava
Empordalia	Empordà
Grandes Vinos y Viñedos, S.A.	Cariñena
Bodegas Esteban Martín	Cariñena
Carviresa Cellers	Costers del Segre
Bodegas Yzaguirre	Conca de Barberà



Consell General de Cambres
de Catalunya



Diputació de Lleida



CaixaBank





Cambrà de Comerç
de Lleida

6. EMPRESAS XINESES PARTICIPANTS

- **JOINTEK FINE WINES COMPANY Ltd (Importador / distribuidor / retail / horeca)** - www.jointekfinewines.com

Esta empresa fue fundada en el año 1988 para dedicarse a la distribución en China de espirituosos de marcas renombradas como Martell, Remy, Hennessy and Chivas Regal etc. Desde 1996 en adelante puso su foco en la importación y distribución de vinos tanto en el canal on trade como off trade y actualmente es una empresa reconocida en el sector tanto en China continental como también en Hong Kong y Macao.

La red de ventas de Jointek cubre todos los canales posibles en 33 provincias de la China continental, así como también en Macao y Hong Kong, con más de 160 tiendas y más de 200 subdistribuidores. Su perfil de clientes va desde hoteles (Shangri-La Hotel, Sofitel Hotel, Four Seasons Hotel, Park Hyatt Hotel, JW Marriott Hotel...), restaurantes de alto nivel de estilo chino y occidental, clubes privados, "mega stores" y supermercados (Guangzhou Friendship Department Store Group, Wangfujing Department Store, SAM's Club hypermarket, AEON Supermarket, CR Vangnard Chain Store, Wal-Mart Supermarket, ParknShop Supermarket, Century Supermark, LoTus hypermarket, AuChan Supermarket....) y en plataformas de comercio electrónico como TMall.com, JD.Com, Suning.com, Jointek.com, Wshop... Además, tiene 5 tiendas propias, un restaurante, una academia de vino y el club "Jointek VIP Club" con más de 50.000 miembros. La distribución de sus ventas por canales es la siguiente: 51% en supermecados, 30% a distribuidores, 13% en hoteles y restaurantes, y el resto repartido a partes iguales entre detallistas, centros comerciales, comercio electrónico y ventas privadas.

En la actualidad el porfolio de Jointek incluye multitud de referencias de más de 200 bodegas de 8 países. Además de ser uno de los mayores importadores chinos de vinos de Burdeos, también importa vinos del resto de Francia, España, Alemania, Italia, Estados Unidos, Australia, Nueva Zelanda y Chile. Algunas de las marcas que distribuye son tan conocidas como Château Lafite Rothschild, Château Latour, Château Mouton Rothschild, Château Margaux, Château Haut-Brion, Château Ausone, Château Cheval Blanc, Château Angelus, Château Pavie, así como también otros vinos de gama alta como Opus ONE, Sena, Alnaviva o Clos Apalta. Por otra parte, Jointek tiene la distribución en exclusiva de los productos de from the DOURTHE Group, Yealands chateau, OCHAGAVIA, BALDUZZI, Vallformosa, y Primvm Vitae entre otros.



Consell General de Cambres
de Catalunya



Diputació de Lleida



CaixaBank



GLOBALLEIDA





Cambra de Comerç
de Lleida

El volumen de importación actual asciende a 1,5 millones de botellas anuales y su objetivo actual es expandir su red de distribución a ciudades de segundo y tercer nivel de China continental.

En cuanto al estilo de vinos que está buscando para esta misión, se trata de vinos blancos, tintos y rosados de distintas gamas de precios a partir de 3€ Ex - Cellar. Muestra también un interés particular en vinos orgánicos.

➤ **XIAMEN FOND WINE IMP & EXP CO. LTD. (importador)** - www.fondwine.com:

Empresa fundada en 2007 que se dedica a la importación de vinos y licores de gama media y alta. Ubicada en la región de Fujian tiene un total de tres sucursales desde las cuales llega a más de 100 tiendas y más de 300 distribuidores en todo el país. A su vez, también tiene 3 tiendas propias, así como tiene presencia en Tmall, Taobao y Jiuxian. Sus ventas actuales se reparten de la siguiente manera: un 80% a distribuidores, un 15% a través de comercio electrónico y un 5% de ventas directas.

Con un volumen de importación de 2 millones de botellas anuales, actualmente distribuye referencias de Francia, España, Chile, Argentina, Australia y Suráfrica. Algunas de las marcas de su porfolio son Cono Sur (Chile), Mc Williams (Australia), Trapiche (Argentina), Ramon Bilbao (España), M. Chapoutier (Francia), Fleur de Cap (Sudáfrica) o Romains (Francia).

Esta empresa es muy activa en actividades de promoción, desde la habitual participación en ferias, la esponsorización de multitud de eventos deportivos y la formación a profesionales y aficionados a través de tener la representación para ofrecer la formación de WSET.

Actualmente están buscando vinos de gama alta para complementar su porfolio. Concretamente están interesados en vinos tintos y espumosos. Apuntan también su interés en que la relación sea de distribución en exclusiva.

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



Cambra de Comerç
de Lleida

- **COFCO - WOMAI (importador, distribuidor y detallista) -**
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 vino, 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 1,5 millones de botellas que además de venderse en womai.com también se comercializan a subdistribuidores, 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), Château 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 de todos los estilos y todos los precios. Para las gamas de precio bajo pueden estar interesados en private label.

Los representantes de la empresa en este evento son el General Manager de la División de Vinos y Licores de importación y un Senior Purchasing Manager de vino. Además estarán acompañados por un cliente suyo con necesidades concretas (una aerolínea).



Consell General de Cambres
de Catalunya



Diputació de Lleida



CaixaBank





Cambra de Comerç
de Lleida

➤ **LEFOU WINES (Importador / distribuïdor / detallista)** -
www.lefouwines.com

Empresa fundada en 2008 y ubicada en Guangdong que se dedica exclusivamente a la importación y distribución de vino. Tras 10 años en el mercado se trata ya de una empresa consolidada que el año pasado importó casi 1,1 millones de botellas de vinos de todas las gamas.

El 70% de sus ventas las lleva a cabo a distribuidores, un 10% a detallistas y el 20% restante a partes iguales entre department stores, hoteles y restaurantes, supermercados y ventas privadas.

Actualmente su porfolio incluye unas 225 referencias sobre todo de Francia y Chile, y en menor medida también de España, Italia, Australia, Sudáfrica y Argentina. Algunas de las marcas que distribuye son Santa Alba (Chile), Casa Viva (Chile), Reillys (Australia), Riposte (Australia), Amadis de Gaula (La Mancha), Château de la Vielle Chapelle (Burdeos) o Château Clément Pichon (Haut-Medoc).

Los objetivos concretos del director de la empresa son encontrar vinos tintos de cualquier gama de precios, bancos de bajo precio (por debajo de 3€/botella) y espumosos de bajo precio (por debajo de 3€/botella).

➤ **FUJIAN WEIDA WINE CO., LTD, (Importador / distribuïdor)** -
www.wart9.com

Esta empresa fue fundada en 1998 para dedicarse a la importación y distribución de vinos y licores. Localizada en la zona franca de Xiamen tiene un total de 13 sedes desde donde accede a otros distribuidores. Este perfil de cliente supone el 90% de sus ventas, mientras que el resto lo comercializa a través de detallistas (5%) y venta privada.

El volumen de importación de la empresa el año 2018 alcanzó los 1,82 millones de botellas. Mayoritariamente sus compras las realiza en Francia, aunque también adquiere vinos italianos, españoles y chilenos. Su gama de vinos va desde vinos de muy bajo precio a vinos de gama media.

Como ejemplo de ello, algunas de las referencias de su porfolio son Laville Pavillon (Burdeos), Salon de Baron (España), Feudi del Pisciotto (Sicilia), Carmen (Chile), Valdeorite (Ribera del Guadiana), o Cosme Palacio (Rioja Alavesa).

El representante de esta empresa en la misión es su vicedirector general, y su interés está en localizar vinos tintos de todas las gamas y vinos blancos de hasta 6€.



Consell General de Cambres
de Catalunya



Diputació de Lleida



CaixaBank



GLOBALLEIDA



enterprise
europe
network



Comisión
Europea



Cambra de Comerç
de Lleida

- **SHANGHAI PUXUAN WINE INDUSTRY CO. LTD. (importador)** - www.pxwine.com

La empresa Puxuan Wines se dedica a la importación de vino, así como a su comercialización a través de su red de tiendas franquicia. Además de vender a través de sus 126 tiendas (45% de las ventas totales) también comercializa a través de distribuidores (30% de las ventas), clientes privados (15%), supermercados (5%), y hoteles y restaurantes (5%). La empresa también es propietaria de tres restaurantes.

A nivel geográfico Puxuan Wines está presente en un total de 11 provincias en las que habitan aproximadamente el 40% de la población del país.

Su volumen actual de importaciones asciende a 900.000 botellas, que son importadas de Francia, Estados Unidos, Australia, España, Italia, Argentina, Chile y Nueva Zelanda. En estos momentos su portfolio incluye 400 referencias, teniendo un gran protagonismo los vinos franceses. Algunas de las marcas incluidas son Bernard Magrez (Burdeos), Brumont (Madiran), Cave de Tain (Hermitage), François Thienpont (Burdeos), Domaine des Perdrix (Nuits - St. George), Bodegas Garcia Figuero (Ribera del Duero), Il Molino di Grace (Chianti Classico), etc.

El objetivo de la empresa para este 2019 es introducir vinos españoles. Su principal interés está en vinos tintos de precio medio y precio alto. También manifiestan como objetivo ineludible encontrar vinos de Priorat y de Rioja.

- **CHINA NATIONAL COMPLETE PLANT IMPORT & EXPORT CORPORATION LIMITED / SDIC - (Importador)** - www.complant.com/ / www.sdictrade.com/en

En 1959 se fundó esta empresa estatal que inicialmente se dedicó a la realización por parte del gobierno de proyectos de cooperación internacionales a más de 50 países de Asia, África y América Latina. Posteriormente, en 1993 la empresa se transformó en una empresa comercial de importación y exportación y desde entonces tienen una línea de negocio que se dedica al comercio de commodities. En el año 2005 empezaron a importar vino de Sudáfrica. En aquel entonces la empresa no tenía una red de distribución creada para esta categoría de producto por lo que se tuvo que desarrollar desde cero en Beijing.



Consell General de Cambres
de Catalunya



Diputació de Lleida



CaixaBank





Cambra de Comerç
de Lleida

En la actualidad, sus principales canales de venta para el vino son distribuidores (50% de las ventas), retail on-line y off-line (40%), y el 10% restante a coleccionistas privados y clientes corporativos. A nivel geográfico la empresa tiene distribución en Beijing, Shanghái, Dalian, Qingdao, Nanjing, Xiaan, Zhejiang, Tianjin., entre otros.

El volumen de importación de vino en el año 2018 alcanzó los 30 contenedores, principalmente de Sudáfrica, Francia, Uruguay y Chile. Algunas de las referencias que importa son Terranoble (Chile), Traversa (Uruguay), David Nieuwoudt (Sudáfrica), Château Côte de Baleau (Saint-Emilion), Eagles' Nest (Sudáfrica), Château de Ferrand (Saint-Emilion) o Strandveld (Sudáfrica).

Su objetivo en esta misión comercial es seleccionar algunos vinos tintos españoles de todas las gamas de precios.

➤ **BEIJING ZHONGQIHUAYE FOODS CO. LTD. (Importador)** -
www.starefinefoods.com.cn

Esta empresa fue fundada en 2001 y desde sus inicios se dedica a la importación y comercialización de aceite de oliva y vino. Inicialmente su actividad empezó en Beijing, pero en la actualidad cuentan con instalaciones en Shandong Linyi, Snahdong Rizhao y Shanghai, desde donde cubren la práctica totalidad del territorio.

En la actualidad importa 1,2 millones de botellas al año que comercializa a través de sus 3 tiendas y de su amplia red de distribución. El 30% de las ventas las realizan a distribuidores, un 25% a supermercados, un 20% a clientes privados, un 15% a través de internet y el resto directamente a detallistas. Algunos de sus clientes son los supermercados Ole, WalMart, Shanghai City Super, Century Mart, RT- Mart, Carrefour, Yonghui, o Lotus.

Su actual porfolio de vinos está compuesto por vinos de gama media de Portugal, España, Francia, Australia o Chile. Algunas de las marcas que representan son Marques de Cáceres, Gloriosio, Martin Codax, Cosme Palacio, Clos Pons, Chatêau Sant Urbain o Viña Mayor.

El principal objetivo de esta empresa es conseguir nuevos vinos tintos de todas las gamas para completar su porfolio. Incorporar un vino del Priorat también es uno de los objetivos específicos.



Consell General de Cambres
de Catalunya



Diputació de Lleida



CaixaBank





Cambra de Comerç
de Lleida

➤ **SHANGHAI VINO V TRADING COM. LTD - (Importador)** - [Web en construcción](#)

En este caso se trata de una empresa de reciente creación. Esta empresa ha sido aceptada por la experiencia y trayectoria de sus socios, así como por sus perspectivas.

El Sr. Tong ha estado trabajando durante 12 años como National Key Account Manager y responsable del canal HORECA en una de las importadoras líderes del mercado, de la cual se desvinculó el pasado mes de diciembre.

Shanghai Vino V tiene como objetivo posicionarse en el segmento más elevado del mercado, descartando su interés de entrada en vinos de bajo precio. En la actualidad están empezando a crear su porfolio, hecho por el que esta misión les encuentra en un buen momento. El porfolio que quieren crear va a contener vinos de Bordeaux / Super Tuscany / Piemonte / Ribera del Duero / Rioja / Priorat / Barossa / Eden Valley, etc.

Su intención es centrarse sobre todo en el canal HORECA, pues es en el que tienen la experiencia y los contactos. No tienen intención trabajar los canales off trade ni electrónico por el momento.

Para esta misión están buscando vinos tintos y blancos. Algunas regiones que nos han destacado son Priorat, Rioja, Ribera del Duero, Penedés, Rueda y Rías Baixas. Obviamente no pueden garantizar volúmenes importantes actualmente, pero consideramos que esta empresa tiene un perfil que por posicionamiento y el momento en el que se encuentra puede completar perfectamente el resto de las empresas de la delegación.

El Sr. Tong participará a la misión junto con uno de sus socios (Sr. Teng). El Sr. Teng se ha formado y ha trabajado en Londres, y ha obtenido numerosos reconocimientos como el "China's Sommelier of the Year" o "China's Best Wine List". Antes de la fundación de Shanghai Vino el Sr. Teng era Head of Wine for Asia de Hakkasan Group.



Consell General de Cambres
de Catalunya



Diputació de Lleida



CaixaBank





Cambra de Comerç
de Lleida

➤ **GUANGDESHEN GYUAN (BEIJING) INFORMATION TECHNOLOGY /
KMJ - (Importador) - www.kmjju.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 80% 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).

El volumen de importación en 2018 fue de 720.000 botellas, principalmente de vinos de gama media y baja de un total de 180 bodegas.

Algunas de las referencias que comercializan son Señorío de Sarria, D Luis R, Torres, Alcasor, Domaine de La Bastide, o Château Juliette.

En cuanto a sus intereses para esta misión, se detallan a continuación:

- Tintos de hasta 6€
- Blancos de hasta 6€
- Rosados de hasta 6€
- Espumosos de hasta 6€



Consell General de Cambres
de Catalunya



Diputació de Lleida



CaixaBank



GLOBALLEIDA



enterprise
europe
network



Comisión
Europea



Cambrà de Comerç
de Lleida

- **CHONG QING PURE ZOOM WINE TRADING CO. LTD** (Importador / distribuidor) - [Web en construcció](#)

Empresa de reducida dimensi3n que est1 especializada en la importaci3n y distribuci3n de vinos boutique espa1oles, con cinco a1os de experiencia.

Su volumen de importaci3n en 2018 fue de 1 contenedor, y est1 especializada en vinos de gama media y alta.

Su actual porfolio incluye bodegas de Rioja, Ribera del Duero, Navarra, Bierzo, Priorat y Montsant. Algunas de las referencias incluidas son Martin Cendoya, Clos Figueras, 200 Monges, Chivite, Pago de Arinzano, Amezola, Lambuena, Eguren Ugarte, Atavus o Ferratus entre otros.

A nivel de comercializaci3n esta empresa se enfoca principalmente al canal Horeca, con una buena cartera de restaurantes de Shanghai, as1 como tambi3n a trav3s de una tienda propia en la provincia de Zhejiang (est1 prevista la apertura de otra en Shanghai en el mes de junio).

Actualmente tiene inter3s en incorporar un cava y algunos vinos tintos de todos los rangos de precios. No se trata de una empresa que vaya a importar grandes vol3menes.



Consell General de Cambres
de Catalunya



Diputaci3n de Lleida



CaixaBank





Cambra de Comerç
de Lleida

➤ **BEIJING AIRCOOKING (Importador / detallista) – [Web en construcció](#)**

Esta empresa, que forma parte del grupo Haier Financial Holding, tiene tres líneas de negocio vinculadas con el vino y la alimentación:

- AC Cusine: servicios de catering y banquetes.
- AC Fair: venta de alimentación y vinos.
- AC Institute: realización de cursos de cocina, cocktails y vinos.

En el ámbito del vino esta empresa comercializa el 80% de sus ventas a través de internet, y el 20% son ventas privadas. Su volumen actual de importaciones de vino es bajo, concretamente 30.000 botellas en 2018, volumen que esperan aumentar en 10.000 botellas en 2019. Los países en los que están comprando son España, Australia, Estados Unidos e Italia.

Su posicionamiento se sitúa en el nivel medio y bajo, y algunas de las referencias que comercializan son Artero (Castilla La Mancha), Monviso (Australia), Altos Ibericos (Rioja), Star Angel (California) o Bric del Fiasc (Barolo).

Sus intereses en esta misión son los siguientes:

- Vinos tintos desde 3USD en adelante.
- Vinos blancos desde 3USD en adelante.
- Vinos rosados de hasta 6USD.
- Espumosos de entre 3 y 10USD.

El representante de esta empresa en la misión es su vicepresidente.



Consell General de Cambres
de Catalunya



Diputació de Lleida



CaixaBank



GLOBALLEIDA



enterprise
europe
network



Comisión
Europea