vinetur

Los vinos españoles buscan reforzar su posición en China

Pekín, Cantón y Shanghái reúnen a 150 expertos del canal HORECA en una campaña de promoción exterior

miércoles 29 de abril de 2026



La Interprofesional del Vino de España (OIVE) ha puesto en marcha su programa internacional de 2026 con tres talleres profesionales B2B en China, celebrados en Pekín, Cantón y Shanghái, con la participación de cerca de 150 profesionales del sector. Las sesiones se han dirigido al canal HORECA y han reunido a sumilleres, responsables de compra, formadores y perfiles vinculados a la restauración.

Cada encuentro ha tenido media jornada de duración y un aforo de 50 asistentes. El formato se ha dividido en dos partes: una cata de seis vinos españoles procedentes de distintas Denominaciones de Origen Protegidas y un seminario profesional centrado en la comercialización del vino importado en el mercado chino. La organización ha planteado estas citas como espacios de formación y contacto directo entre productores, prescriptores y distribuidores.

La OIVE busca con estas acciones mejorar el conocimiento de los vinos de España entre los profesionales chinos y facilitar su presencia comercial en un país que sigue siendo uno de los principales destinos para las exportaciones del sector. La entidad considera que el trabajo con prescriptores es una vía útil para acercar la diversidad de la oferta española a quienes toman decisiones en restaurantes, hoteles y otros puntos de venta.

Los talleres se han apoyado en expertos con experiencia en vino y restauración en China. En Pekín, la sesión ha sido conducida por Lyu Xiaoshen, con formación en gestión de empresas vitivinícolas y trayectoria en bodegas de Burdeos, Rioja y Ribera del Duero. En Cantón, la actividad ha corrido a cargo de Li Tingshan, educadora certificada por WSET, especialista en vinos de España y ganadora del Campeonato Nacional de Sumilleres de China. En Shanghái, el encargado ha sido Sam Chen, educador oficial de La Rioja y otras regiones internacionales y campeón del Campeonato Nacional de Cata a Ciegas de China en 2017.

La estrategia forma parte del plan de promoción exterior del sector vitivinícola español. La OIVE vincula estas acciones con el Relato del Vino Español, una línea común para presentar fuera del país la diversidad, el origen, la calidad y la relación del vino con el territorio. El objetivo es reforzar la imagen del producto español entre profesionales y consumidores internacionales mediante formación técnica y presencia continuada en mercados clave.

China sigue siendo uno de los mercados con mayor potencial para el vino español por volumen e interés comercial. En este escenario, la organización considera que los talleres B2B ayudan a explicar mejor las características de cada zona productora y a poner en contacto directo a las bodegas con quienes trabajan en la prescripción y la venta.

A lo largo del año, la OIVE prevé retomar también sus acciones en México, donde España es el principal proveedor de vino en valor, y en Corea del Sur, un mercado que ocupa ya el tercer puesto entre los importadores asiáticos, solo por detrás de China y Japón. Además, el programa incorpora este año Noruega, Suiza y Reino Unido dentro de una iniciativa subvencionada con fondos europeos que se desarrollará junto a ViniPortugal.