



REUNIÓN DE COMISIÓN DIRECTIVA

06 DE OCTUBRE 2021

VIA ZOOM

LINK GRABACIÓN

Dropbox permite una previsualización limitada del material.
Para verlo completo deberá descargarlo en su equipo.

> **FECHA:** Miércoles 06 de octubre 2021

> **HORA:** 10 hs. (ARG)

> **MODALIDAD:** Virtual (Plataforma Zoom)

TEMAS

1. Lectura y aprobación del Acta de la reunión anterior.
2. Proyecto de unión WofA/BdA
3. Tiendas Vino Argentino en MercadoLibre.
4. WofA INNOVA: avances incubación de ideas.
5. WofA Open House 2021: Propuesta.
6. Presentación Proyecto COVIAR 2021-2022: estado de situación.
7. Informe de Tesorería & Cobranzas.
8. Varios:
 - a. Participación en Expo Dubai.
 - b. Comunicación sobre la situación de botellas en Argentina y su impacto.





1.

Lectura y aprobación del Acta de la reunión anterior

Disponible en Back Office WofA



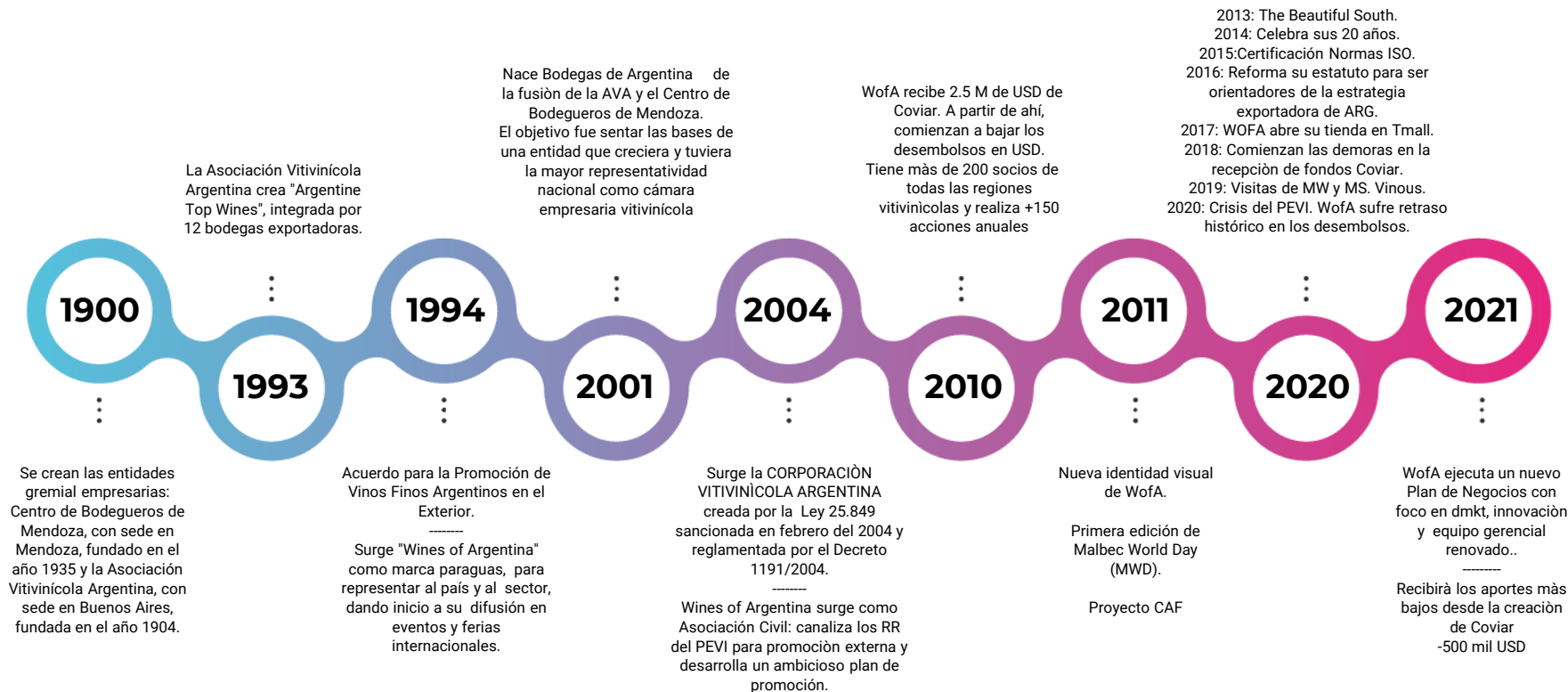
2.

Proyecto de unión
WofA - BdA



HISTORIA & EVOLUCIÓN INSTITUCIONAL

Proyecto de Unión con BAAC





DIAGNÓSTICO

Proyecto de Unión con BAAC



1. Desde el 2012 **se deteriora la relevancia de ARG** como **categoría de vinos**.
2. El **contexto macroeconómico** de ARG es una **barrera formidable**.
3. La inversión en **promoción y** la política de **aranceles** no están direccionadas de acuerdo a las necesidades de la industria.
4. **Crisis de representatividad:** nadie encarna la visión de la vitivinicultura argentina.
5. Los esquemas para **fijar prioridades, financiar y ejecutar proyectos** están rotos.
6. El consumo en **mercado interno cae**. No obstante, se continúa con la misma línea de comunicación que ha resultado ineficiente.
7. Las **cámaras de forma individual pierden fuerza** y duplican esfuerzo.
8. La **diversidad de cámaras** provoca **desconcierto** en el sector gobierno.
9. Luego de la pandemia, es **digitalizarse o morir**.



DIAGNÓSTICO

Proyecto de Unión con BAAC





FORTALEZAS

Proyecto de unión
con BdA

¿PORQUE LA UNIÓN ES UNA BUENA IDEA?

- La mayoría fijará las prioridades y establecerá la agenda de la industria.
- Tendrá más credibilidad para buscar financiamiento.
- La mayor escala ayudará a capturar sinergias operativas y a desarrollar capacidades clave.



BENEFICIOS DE BDA

Proyecto de Fusión con BAAC



¿QUÉ GANARÍAN LOS SOCIOS DE WOFA?

- Estarían representados frente a los entes de gobierno, cualquiera sea su jurisdicción, paritarias, etc. en temas regulatorios, impositivos, legislativos, gremiales etc.
- Tendrían presencia en instituciones tales como UIA, COPAL, Consejo Agroindustrial Argentino y todos aquellos en los que sea necesario estar presentes.
- Podrían integrar equipos de trabajo en todas las temáticas específicas que hacen al desempeño de las empresas en el ámbito vitivinícola.
- Podrían solicitar asistencia e intermediación en aspectos genéricos y puntuales (INV).
- Recibir toda la información que compile y elabore la entidad en todos los ámbitos citados.



DEBILIDADES

Proyecto de Fusión
con BAAC

¿CUÁLES SON LOS DESAFÍOS?

- Fundamentalmente, el **choque de culturas organizacionales**.
- Pérdida de **legitimidad y representatividad** que pueda generarse. Grandes vs. Pymes. (Ej. WoC vs Mobi).
- Pérdida de **recursos** que ya tenemos asegurados.



LA PROPUESTA DE WOFA

Nuestra Visión de la Industria



Impacto social & ambiental positivo

Vamos hacia una vitivinicultura sustentable, diversa e inclusiva.

Transformación Digital

Estamos generando una cultura data-driven y la adopción de nuevas tecnologías.

Entramado colaborativo

Somos articuladores de una red de cooperación con entidades y organismos.



Cultura de Innovación

La adoptamos para mejorar los procesos y fomentar la búsqueda de soluciones a los nuevos desafíos.



Encarna la transformación y crecimiento de la industria vitivinícola. Por eso, debe conservarse su imagen, nombre y cultura organizacional.



PROYECTO DE UNIÓN WOFA - BDA

Próximos pasos



VOTACIÓN LLAMADO A ASAMBLEA

- Voto de Directores Titulares según estatuto.



CONVOCATORIA A ASAMBLEA

- por WofA de acuerdo a las disposiciones de la DPJ.
- Se comunicarán requisitos de votación y el padrón de asociados en condición de votar.



DESARROLLO ASAMBLEA

- Fijada para el 2 de diciembre 2021 en La Enoteca.
- Carácter presencial, en Mendoza.





3.

Mercado Libre

Tiendas Vino Argentino



Tienda oficial del Vino Argentino

para Brasil y México
en Mercado Libre
2021



Objetivos generales	Objetivos específicos
Marcar presencia como <i>Tienda argentina oficial</i> en los mercados de Brasil y México .	Impulsar la tienda propia en Mercado Libre y otros marketplaces con campañas específicas.
Generar reconocimiento de la marca Vino Argentino a nivel categoría en el ecommerce en dichos mercados.	Tener un espacio que aumente la exposición y ventas de las bodegas con campañas focalizadas en productos.
Ganar Market Share en canal online en dichos países.	Establecer campañas <i>always on</i> sostenidas en el tiempo con contenido educativo para posicionar al Vino Argentino en el <i>top of mind</i> .

Noviembre 2021



Junio 2022

ECOMMERCE

LUGARES DE EXPOSICIÓN



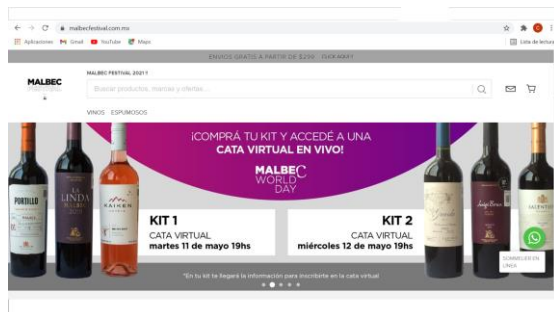
TIENDA OFICIAL



SUPERMERCADO



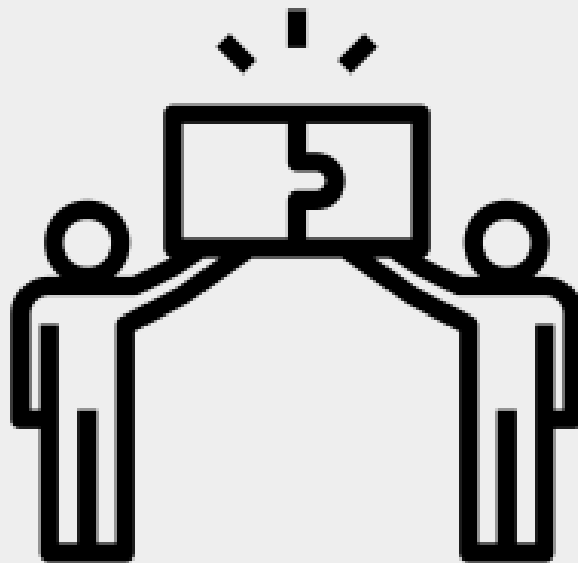
MERCADO SHOP = ECOMMERCE



EMPORIO: Landing exclusiva de productos importados y premiados (Brasil)



OPERADOR





ENCONTRE
VINHOS

Mercado Lider Platinum

Top 3 Sellers (Vinos & Espumantes) Mercado Libre

Soluciones logísticas integradas & depósito (Sao Paulo)

Oferta de productos: 700 SKU activos en total, 173 SKU arg (36 bgas).

Omnicanalidad: 2 tiendas físicas

Son importadores.

Otros marketplaces: Amazon, Magalu, Ifood



VINOS AMÉRICA

Mercado Lider Platinum

Top 3 Sellers (Vinos & Espumantes) Mercado Libre

3 depósitos: GDJ, Puerto Vallarta y San Luis de Potosí.

Omnicanalidad: 7 tiendas físicas

Oferta de productos: 1400 SKU en total / 169 SKU argentinos (34 bgas)

Los mayores distribuidores en tiendas de autoservicio.

Son importadores.

Otros marketplaces: Amazon, Claro Shop, Rappi

Rol del operador

- Crear y gerenciar la tienda de WofA.
- Subir anuncios.
- Promover y coordinar campañas de Mercado Libre y de WofA.
- Recibir / Etiquetar / Despachar mercadería al depósito de MeLi.
- Gerenciamientos de stock.
- Administrar logística reversa y devoluciones.
- SAC (Soporte a los clientes).
- Parametrizar o recoger impuestos para las 27 unidades de la federación brasilera.
- Reportes de venta.
- Definir un JBP en conjunto con WofA y Mercado Libre
- Equipo de logístico y de Mkt





Estrategia

Digital Marketing



► **HOY**
Planificación
campana de
branding y
posicionamiento

FASE 1

Noviembre
a Febrero

Awareness

Métricas:
reproducciones,
impresiones,
reach

Contenido educativo dedicado (BLOG)

Contenido HERO + Key visuals

Google (Display + YT) + FB + IG

FASE 2

Marzo
a Junio

Tráfico

Métricas:
Clics, CTR, CPC,
Page Views

Contenido educativo: BLOG

Social Media: FB + IG

Google: YT + SEM + Display + Discovery

Estrategia de Comunicación

ACCIONES EXTRAS PARA BODEGAS PARTICIPANTES
DE LA TIENDA:

Campaña Mercado Ads: tendrán costo por SKU. Se anuncian en el mismo mes o mes anterior. Se enviará convocatoria por back office. En caso de hacer descuentos sobre productos se trabajarán directamente con el operador.

Acciones Especiales (*phygital*) fuera de la plataforma: activaciones con prensa, influencers, etc. Tendrán costo por bodega/producto participante y se enviará convocatoria por back office.





4.

WofA INNOVA

Avances incubación de ideas



WOFA INNOVA | Desafío Interno

Ideas Ganadoras



68 ideas postuladas

16 participantes

Ganadora categoría:
BODEGAS SOCIAS

**MARKET EXPERTS
CONSULTING
PROGRAM**



Carolina Tonnelier
Brasil & LATAM Manager



Ganadora categoría:
BODEGAS NO SOCIAS

**INCUBATOR
MEMBERSHIP PROGRAM**



Liz Luzzi
Market Representative
Ontario & Atlantic Canada

Reconocimiento:
Mayor cantidad de
ideas postuladas
(13 ideas)



Paula Valle
Market Liaison



WOFA INNOVA MARKET EXPERTS CONSULTING PROGRAM 2021



MARKET
EXPERTS
CONSULTING
PROGRAM

2021

PROPUESTA DE VALOR

Las bodegas socias pueden beneficiarse del expertise y las habilidades de los profesionales de WofA que lideran los mercados de **EE.UU. y UK**, a través de un servicio de consultoría ajustado a las necesidades y objetivos de cada una.



¿Qué recibirán las bodegas socias?

- Información de mercado y tendencias de consumo.
- Orientación sobre principales canales
- Estrategia de participación de la bodega en actividades de promoción de WofA.
- Sugerencias y recomendaciones para potenciar el desempeño de la bodega en el mercado.
- Análisis de la estrategia comunicacional en redes sociales.



MARKET
EXPERTS
CONSULTING
PROGRAM

2021



METODOLOGÍA

1. Sesión de **DIAGNÓSTICO** (1 hora)
Tiene como objetivo determinar necesidades y oportunidades de la bodega
1. Sesión **PLAN DE ACCIÓN** (1,5 horas)
Análisis y definición de alternativas y cursos de acción
1. Sesión **MARKETING DIGITAL** (1 hora)
Orientación herramientas y conceptos básicos
1. Sesión **SOPORTE BACK OFFICE** (1 hora)
Orientación sobre su uso y contenido
1. Dos sesiones de **SEGUIMIENTO** (30 min c/u)
1. **ENCUESTAS** de evaluación del programa.



5.

WofA Open House 2021
Propuesta



WOFA OPEN HOUSE 2021

Propuesta



- Sinergizar con [SITEVINITECH](#) para participar en la edición 2021, con espacio para 4 charlas exclusivas de WofA.
 - Plataforma de visibilidad y promoción para ambos.
 - Actividad enmarcada en línea con uno de los vectores de la organización.
 - *Key message*: Reflejar el carácter colaborativo del trabajo de WofA para un crecimiento estratégico, profesional y con valores para cualquier bodega del país.
-
- **Fechas:**
24, 25 y 26
noviembre 2021.
 - **Modalidad phygital:**
Presencial con transmisión
vía *streaming*.



Entramado colaborativo

Somos articuladores de una
red de cooperación
con entidades y organismos.



WOFA OPEN HOUSE 2021

Propuesta



- Situación del *Vino Argentino* en mercados foco de la estrategia: los casos de USA & CHINA.
- Dos sesiones de 40' de exposición + 15' Q&A.
- 16 hs. y 19 hs.
- Idioma inglés.



- Importancia del Marketing Digital en el mundo / mundo vitivinícola.
- Principales conceptos y herramientas del Mkt digital.
- Presentación del recorrido / evolución del *Vino Argentino* gracias a campañas digitales.
- WofA caso de éxito Google 2021.



- Presentación propuesta de Valor de WofA (servicios y herramientas).
- Las iniciativas de WofA para contribuir con el sector: proyectos *Women of Argentina* y *Tokenización & Blockchain* como el canal de venta del futuro.



La información como insumo para la toma de decisiones efectivas.



Transformación Digital



Impacto social positivo



Cultura de Innovación



6.

Proyecto COVIAR 2021-2022

Estado de situación



DATOS DEL PROYECTO

2021 - 2022



Unidad Ejecutora	Vinos de Argentina AC
Responsable Institucional del Proyecto	Maximiliano Hernández Toso
Responsable Técnico del Proyecto	Lic. Magdalena Pesce
Director de COVIAR responsable del Proy.	José Alberto Zuccardi
Duración estimada del proyecto (meses)	12
Fecha estimada de inicio	Julio 2021
Presupuesto Total	
Aporte de CONTRAPARTE	\$ 114.770.143
Aporte COVIAR	\$54.505.323,98
(Saldo a informar del período anterior)	\$1.532.004,18



7.

Informes Tesorería & Cobranzas

INFORME DE TESORERIA AL 30-09-2021 (Expresado en \$ y U\$S)

T.C.

98,54

	\$	U\$S
1) SALDOS INICIALES AL 31-08-2021		
Efectivo en pesos	1.144.254	11.612
Valores a Depositar	5.500.153	55.816
ICBC Wofa CC\$	7.903.927	80.210
ICBC Cuenta Inversión	50.234.523	509.788
Inversión SBS	15.224.575	154.501
ICBC Wofa CC U\$S	563.029	5.714
ICBC Jersey	9.818.475	99.639
Total Saldos Iniciales	90.388.936	917.282
2) INGRESOS		
Efectivo en pesos	11.617	118
Valores a Depositar	6.349.344	64.434
ICBC Wofa CC\$	21.067.070	213.792
ICBC Cuenta Inversión	1.198.189	12.159
Inversión SBS	440.530	4.471
ICBC Wofa CC U\$S	-	-
ICBC Jersey	-	-
Total Ingresos	29.066.749	294.974

3) EGRESOS

Efectivo en pesos	10.700	109
Valores a Depositar	4.600.118	46.683
ICBC Wofa CC\$	24.738.291	251.048
ICBC Cuenta Inversión	2.802.094	28.436
Inversión SBS	-	-
ICBC Wofa CC U\$S	840	9
ICBC Jersey	-	-

Total Egresos	32.152.042	326.284
----------------------	-------------------	----------------

4) SALDOS AL CIERRE

Efectivo en pesos	1.145.171	11.621
Valores a Depositar	7.249.379	73.568
ICBC Wofa CC\$	4.232.706	42.954
ICBC Cuenta Inversión	48.630.618	493.511
Inversión SBS	15.665.105	158.972
ICBC Wofa CC U\$S	562.189	5.705
ICBC Jersey	9.818.475	99.639

TOTAL FONDOS AL 30-09-21	87.303.643	885.972
---------------------------------	-------------------	----------------

INFORME COBRANZAS A 06 DE OCTUBRE DE 2021

CUOTAS 1 -2 -3 Y 4 DEVENGADAS - VENCIMIENTO 31/01/2021- 31/03/2021 - 31/05/2021 - 31/07/2021

T.C.98,74

	CUOTAS EXIGIBLES	IMPORTE COBRADO	IMPORTE CUOTA BIMESTRAL	% COBRADO DE CUOTA
CRÉDITO DEVENGADO EN PESOS	\$ 77.672.834	\$ 75.035.784	\$ 77.672.834	97%
CRÉDITO DEVENGADO EN DOLARES	USD 786.640	USD 759.933	USD 786.640	97%
SALDO A COBRAR POR CUOTA EN PESOS	\$ 2.637.049			
SALDO A COBRAR POR EVENTOS EN PESOS	\$ 3.879.889			
TOTAL A COBRAR EN PESOS AL 06/10/21	\$ 6.516.938			



8.

Varios



EXPO DUBAI



01 octubre 2021
31 marzo 2022

+200
pabellones

192
pabellones
nacionales

Experiencias
culturales
inmersivas



<https://www.expo2020dubai.com/es>



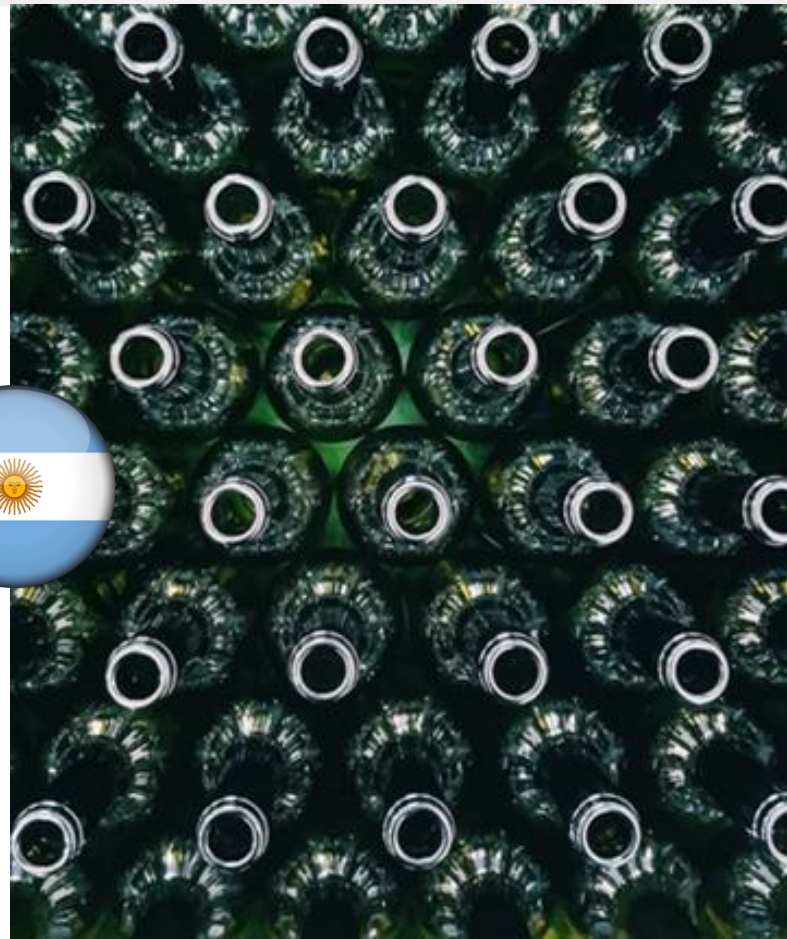
SITUACIÓN BOTELLAS EN ARGENTINA

Estado e impacto



POSIBLES PROVEEDORES EN CHINA

- **Yantai NBC Glass Packaging Co., Ltd.**
No.11 Wuxi Road, Bajiao, Yantai ETDZ, Free Trade Area, Shandong, China
Contact: wang zhi wei
Email : 18615058966@163.com
Más info:
<https://www.dropbox.com/s/gn9vyb0tlbpyi21/Yantai%20NBC%20Glass%20Packaging%20%E6%96%B0%E4%B8%AD%E8%90%83%E7%AE%80%E4%BB%8B.ppt?dl=0>
- **Wendeng Wensheng Glass Co.Ltd**
Contact : LI LIN
Email: wdwslinlin@163.com
Más info:
https://drive.google.com/file/d/1QQwgiywtOOZpX9sE4jjTixR5M7j--K4Q/view?usp=drive_web





¡MUCHAS GRACIAS!

