

REUNIÓN DE COMISIÓN DIRECTIVA

07 DE JUNIO 2022 | **SALTA**

LINK GRABACIÓN

Dropbox permite una reproducción limitada del contenido. Para visualizarlo por completo deberá descargarlo en su equipo.





07 DE JUNIO 2022
DÍA DEL PERIODISTA

El mundo del vino plantea constantes desafíos y nuevos escenarios. Nuestro foco se mantiene claro: **promover el #VinoArgentino en el mundo y seguir construyendo en conjunto una vitivinicultura sustentable, diversa e innovadora.**

¡Gracias por ayudarnos a hacerlo posible!

- **FECHA:** Martes 07 de junio, 2022
- **HORA:** 10 hs.
- **LUGAR:** Centro Cívico Grand Bourg, Centro de Convenciones (Av. De los Incas S/N, SALTA).



Temas

- 1) Lectura y aprobación del Acta de la reunión anterior.
- 2) Informe de Tesorería y Cobranzas. *(Disponible en BO y adelantado vía email a miembros del Directorio para su análisis).*
- 3) Workshop Estratégico: adelanto fechas y temas.
- 4) Prowine SP 2022.
- 5) Novedades CFI/ Coviar Pyme Exportadoras/ WofA
- 6) Varios
 - a) Programa de Integridad. Avances.
 - b) Fondos Coviar: cambios en la asignación de fondos China.
- 7) WofA Open House para Bodegas del Norte.



1

Lectura y aprobación Acta de la reunión anterior

Disponible en Back Office WofA.

The background of the slide is a photograph of a vineyard in the foreground with rows of grapevines supported by wooden stakes. In the background, there are rugged mountains, some with snow, under a blue sky with scattered clouds. A large, semi-transparent circular graphic with a purple-to-blue gradient is overlaid on the left side of the image, containing a large white number '2'.

2

Informe de Tesorería y Cobranzas

Disponible en BO y adelantado vía email a miembros del Directorio para su análisis.



3

Workshop Estratégico

Adelanto fechas y temas

Workshop Estratégico

ADELANTOS



05 - 06 - 07
JULIO 2022



10 a 12hs.



MODALIDAD
VIRTUAL

SESIÓN 1 MAR. 05/07	SESIÓN 2 MIÉR. 06/07	SESIÓN 3 JUE. 07/07
Presentación del mercado de ESTADOS UNIDOS.	Presentación del mercado de LATINOAMÉRICA , con foco en México y Brasil.	Presentación del mercado de EUROPA , con foco en UK y países escandinavos.
		



4

PROWINE SÃO PAULO

2022

ProWine São Paulo

EDICIÓN 2022



27 - 29
SEPTIEMBRE



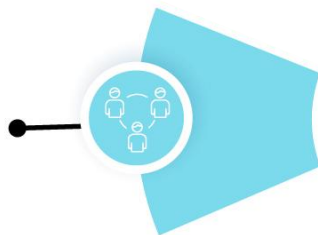
21 bodegas participantes

Trabajo conjunto con CFI

- Diseño unificado
- Catálogo digital único de Argentina
- Envío de muestras conjunto

+ 5.000 Qualified Visitors
+ 300 Wine and Spirits Brands
+ 15 visiting countries

Entramado
colaborativo





5

Novedades
CFI / Coviar Pymes
Exportadoras / WofA



Entramado Colaborativo

Novedades CFI / Coviar Pymes Exportadoras / WofA

ENTRAMADO COLABORATIVO





Entramado Colaborativo

Novedades CFI / Coviar Pymes Exportadoras / WofA



MISIONES INVERSAS



Foco en PyMES con
potencial exportador

COLOMBIA & PERÚ

INVITADOS: 7 IMPORTADORES + 3 PRENSA

PROVINCIAS A VISITAR: SALTA - JUJUY

FECHA: 31 DE JULIO AL 5 DE AGOSTO

PERÚ, COLOMBIA, COSTA RICA & MÉXICO

INVITADOS: 5/ 7 IMPORTADORES + 3 PRENSA

PROVINCIAS A VISITAR: MENDOZA - SAN JUAN

FECHA: 16 AL 22 DE OCTUBRE

PARAGUAY, ECUADOR & PERÚ

INVITADOS: 5/ 7 IMPORTADORES + 3 PRENSA

PROVINCIAS A VISITAR: LA RIOJA - CATAMARCA

FECHA: 18 AL 24 DE SEPTIEMBRE

COSTA RICA & MÉXICO

INVITADOS: 5 IMPORTADORES + 3 PRENSA

PROVINCIAS A VISITAR: RIO NEGRO, NEUQUÉN
& LA PAMPA

FECHA: 13 AL 19 DE NOVIEMBRE



6

Varios

Programa de Integridad

AVANCES

¿EN QUÉ CONSISTE?

Un programa de Integridad consiste en **definir procedimientos** que permitan conocer aquellos **riesgos de corrupción** que existen en la gestión de una organización y **diseñar estrategias** para mitigarlos.

¿POR QUÉ HACER UN PROGRAMA DE INTEGRIDAD?

Nos posiciona a la vanguardia mundial y nos permite afianzar buenas prácticas empresariales. Además de sentar bases y procedimientos para llevar a cabo de forma íntegra nuestras labores diarias, también incluye otros valores, como los relacionados con el medio ambiente y sustentabilidad, perspectiva de género, producción y consumo responsable, entre otros.



**PORQUE ES
IMPORTANTE SERLO,
PERO TAMBIÉN,
PARECERLO...**



Fondos COVIAR

Cambios en asignación

Debido al confinamiento obligatorio en China, varios de los eventos programados para el Malbec World Day en ese mercado tuvieron que ser cancelados. En este sentido, se plantea la reasignación de estos fondos para ser reutilizados en las siguientes actividades.

CHINA

- **MASTERCLASS ONLINE CON LU YANG**

Objetivo: educar al trade y consumidores a través de una masterclass online con degustación. Abierta a bodegas socias y no socias.

Fecha tentativa: fines de junio.

Se destinarán USD 2.000 a cubrir parte de esta actividad; el resto será financiado por bodegas participantes.

- **MASTERCLASS ONLINE CON FONGYEE WALKER.**

Destinada a educar 3K - 4K miembros del staff de la sección Food and Beverages de la cadena de Hoteles Marriott en China.

Objetivo: Potenciar la capacidad de sugerir vinos argentinos a sus invitados.

Temas a tratar: "Argentina Basics" y "Mendoza and Beyond: New Regions and Ideas".

Costo total: USD 5.500 (USD 2.500 + instancias de promoción online USD 3000).





Fondos COVIAR

Cambios en asignación

BRASIL

WOFA BRASIL: RONDA DE NEGOCIOS - IMPORTADORES

Misión inversa comercial destinada a empresas importadoras de Brasil (capacidad hasta 8 empresas).

Objetivo: identificar nuevas oportunidades de negocio, profundizar el conocimiento sobre la industria vitivinícola local, conocer las últimas tendencias y degustar vinos de proyectos novedosos, reflejando la diversidad de Argentina.

Incluye: seminario, reuniones comerciales con bodegas abiertas a todo el país y visitas a bodegas de Mendoza.

Abierta a bodegas socias y no socias, con foco en PyMES.

Fechas: del 17 al 23 de Julio 2022.

Se destinarán USD 10.000 COVIAR para cubrir parte de esta actividad; el resto será financiado por bodegas participantes.

Varios



7

WOFA OPEN HOUSE

EDICIÓN PYMES | NORTE

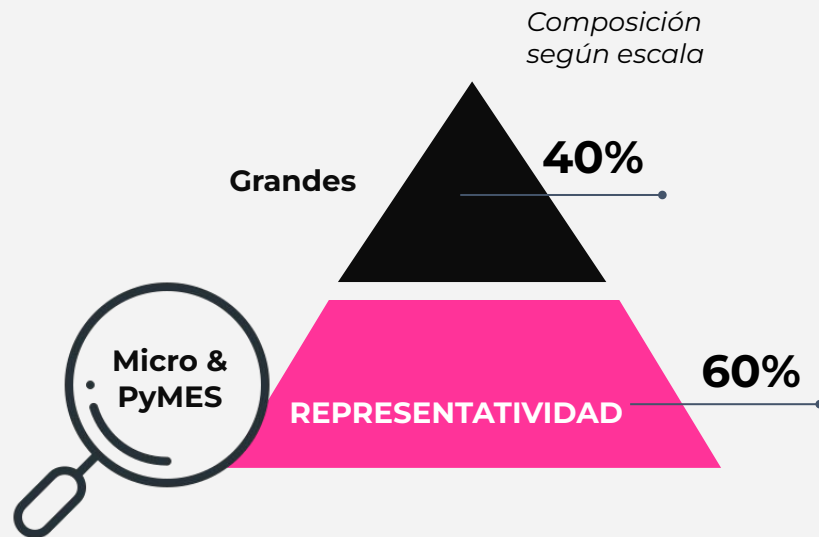


Somos WofA

180 bodegas
de todas las regiones
vitivinícolas del país.

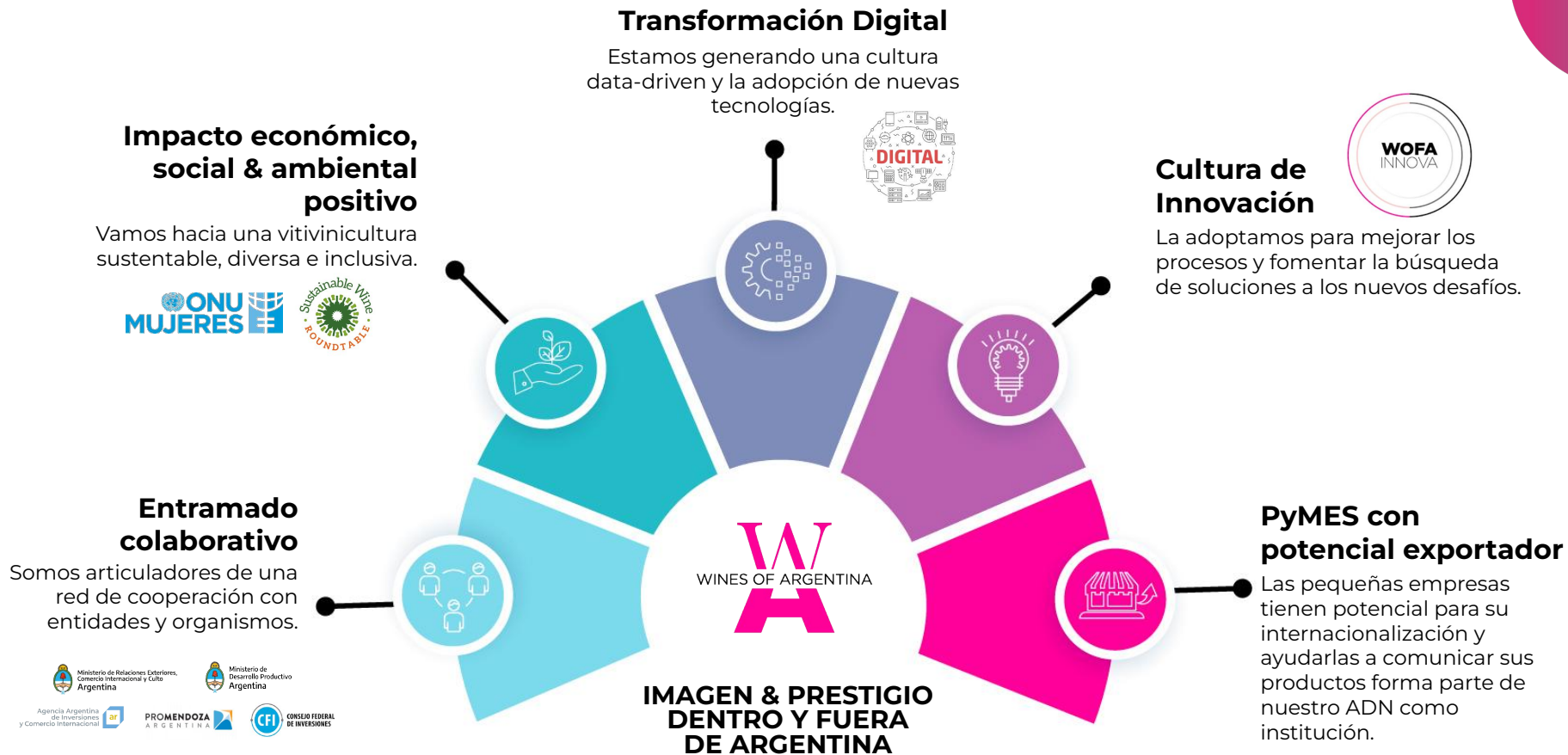
+135 países
destino de las exportaciones
de nuestros miembros.

95% exports.
del total de vino exportado
en Argentina.



Pilares Institucionales

Nuestra Visión de la Industria





Campañas & Mercados

Mapa de la estrategia



WofA Open House | NORTE





Construyendo Valor

ACTIVIDADES INSIGNIA

FERIAS INTERNACIONALES

GESTIÓN DE ESPACIOS EN PRINCIPALES FERIAS:

- ProWein Düsseldorf
- ProWine China
- CIIE
- China Food & Drinks Fair Chengdu
- ProWine São Paulo
- Wine South America



MALBEC WORLD DAY

EVENTO INSIGNIA (12 ediciones)

- Alcance global.
- Reconversión digital en 2020.

EDUCACIÓN

ARGENTINA 3D

Programa educativo para sommeliers de Brasil & LATAM

SOCIETY OF WINE EDUCATORS

SOMMCON

MASTERCLASSES (EUROPA)

DIGITAL NETWORKING

USA: WINE FOLLY GUIDE

LATAM: WOFA PODCASTS

USA & CHINA: MEDIA SIPS

ACTIVACIÓN DE CANALES

BINNYS.COM

TIENDA OFICIAL DE WOFA EN MERCADO LIBRE BRASIL



WINE FOLLY



Coviar

CORPORACIÓN VITIVINÍCOLA
ARGENTINA

Argentina Wine Country Guide

Guía digital de Argentina



Uno de los sitios de contenido dedicado al conocimiento y la información del mundo del vino para *trade* y consumidores más importantes de la industria vitivinícola.

La guía se difunde en el sitio y redes sociales de Wine Folly. Se estima que 1M de usuarios al año hagan referencia a la guía.

- Permite explorar la argentina vitivinícola: *terroir*, historia, bodegas y vinos de nuestro país.
- **Dinámica.** Se basa en información proporcionada por los usuarios de bodegas.
- **Siempre vigente**, para llegar a *wine lovers* de todo el mundo.

Participación abierta a **BODEGAS DE TODO EL PAÍS**, sin distinción (Multiplicidad de escalas y representatividad de regiones).



Mayor visibilidad para Argentina como país productor de vinos *premium*.

El perfil se genera a través de GWDB, plataforma que permite que las bodegas almacenen, controlen y compartan datos de su marca y sus vinos.

- **100% gratuito;**
- **Fácil;**
- **Rápido.**

+ 15 M
usuarios
anuales

TOP 5
páginas de
consulta

342
bodegas
registradas

1391
vinos
cargados

<https://argentina.guides.winefolly.com/>

[Generar perfil](#)

¿Cómo creamos valor?

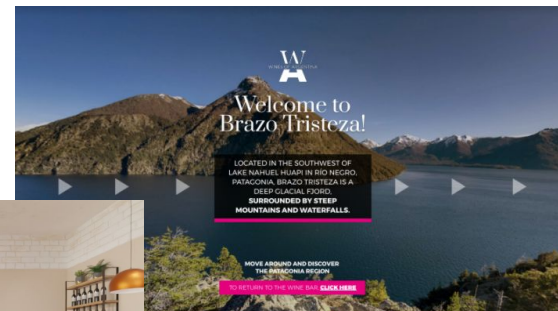
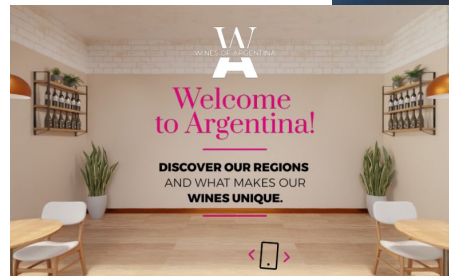
ACCIONES DIGITALES

PROYECTO DE REALIDAD AUMENTADA

Objetivo: Explorar el mercado vitivinícola de Argentina en PR y los diferentes públicos de WofA ofreciendo una experiencia diferente, **interactiva e innovadora** que acompañe y complemente cualquier otra acción.

Tener una App con tecnología de Realidad Aumentada (AR) nos posiciona como **el primer Wines of en ofrecer nuevas experiencias sensoriales en el plano digital.**

A través del QR se accede a un bar virtual donde se ofrece un recorrido por las regiones vitivinícolas e incorporará a futuro diferentes propuesta para el usuario.





Pequeños Productores

INSTANCIAS DEDICADAS



Categoría	Exportación (USD FOB)
MICRO	0 a 100.000
PEQUEÑA	100.001 a 500.000
MEDIANA	500.001 a 1 M
GRANDE	+1M



Caucasia Wine Thinking
Período Septiembre 2020 - Agosto 2021

Pequeños Productores

INSTANCIAS DEDICADAS

CON ORGANISMOS INTERNACIONALES

MW TRIP 2018

Paraje Altamira Wine Fair
Wine Fair in Cafayate (*Jujuy,
Salta, Tucumán*)

MS TRIP 2019

Feria con Pequeños Productores
Wine Fair in Cafayate

MW TRIP 2023

Feria-Masterclass con foco en
Pequeños Productores

HOSPITALITY: PROGRAMAS GENÉRICOS

- Grupos de sommeliers, prensa, retailers.
- Mercados foco de WOFA.

Abiertos a socios y no socios.
Fee especial para PP.

Próximamente

Viaje de Retailers de UK y
Europa - Sep/Oct 2022
Mendoza + Norte + San Juan
(tbc).

DIGITAL

MEDIA SIPS

Meet the wineries US & China

Fee diferencial para Pequeños
Productores



Pequeños Productores

INSTANCIAS DEDICADAS

HOSPITALITY + MARKET LIAISON

Tim Atkin^{MW}

TIM ATKIN ANNUAL REPORT

Fee especial para PP

- Visita a bodegas de Mendoza + otra región.
- Degustación presencial con **San Juan**, San Rafael, Salta, Jujuy y Patagonia.
- Degustaciones sin representantes de bodegas: este año se presentaron 97 PP sobre 145 bodegas.

Antonio Galloni
vinous
explore all things wine

JOAQUÍN HIDALGO

Vinous.com | cada 12 meses.

Visita Hospitality + degustación en Bs. As.

Fee especial para PP

- Degustación presencial con pequeños productores en San Rafael, Zona Este y **San Juan**.

Robert Parker
WINE ADVOCATE

LUIS GUTIÉRREZ

The Wine Advocate | cada 16 meses.

Fee especial para PP

- Degustación en Madrid en septiembre.

Pequeños Productores

INSTANCIAS DEDICADAS



Pequeños Productores

1. SUBSIDIO PARA PRESENTAR ETIQUETAS EN:

- TIM ATKIN
- VINOUS.COM
- THE WINE ADVOCATE

2. SUBSIDIO PARA ENVIAR MUESTRAS A RONDAS COMERCIALES:

- BRASIL
- ESTADOS UNIDOS
- BID + CONNECT AMERICAS

3. GESTIÓN DE ANR (APORTES NO REEMBOLSABLES) PARA PARTICIPAR DE VISITAS DE HOSPITALITY:

- A RAZÓN DE 2 POR AÑO Y PARA SER UTILIZADO EN MERCADOS PRIORITARIOS.

Beneficios WofA

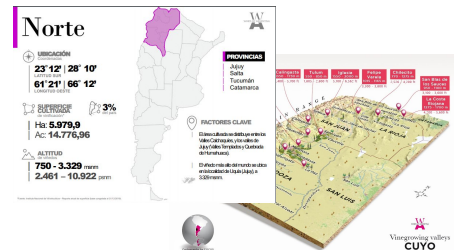
EXCLUSIVO BODEGAS SOCIAS



WEBINARS & CAPACITACIONES
sobre mercados y canales,
marketing digital,
ecommerce.



INFOGRAFÍAS
de exportaciones



CONTENIDO EDUCATIVO
presentaciones de regiones,
variedades, mapas, multi-idioma.



WORKSHOP
ESTRATÉGICO ANUAL
con aliados y referentes
internacionales.



REPORTES E INFORMES
especializados del sector
(informe de cosecha, directorio de
importadores, etc.)



Beneficios WofA

EXCLUSIVO BODEGAS SOCIAS

WofA

NUESTRAS BODEGAS

TRABAJO EN CONJUNTO
Socios WofA

LA MAGIA DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES

Par: Joaquín Hidalgo

Los pequeños productores son el corazón de la industria vitivinícola argentina. Son quienes, con su pasión y conocimiento, crean vinos únicos y de alta calidad. En WofA, trabajamos en conjunto para promover y valorizar su producción, ofreciendo un canal directo al consumidor y asegurando que su trabajo sea reconocido y remunerado adecuadamente.

Desde el momento de la uva, los pequeños productores se benefician de un proceso de producción más eficiente y sostenible, gracias a la tecnología y experiencia de WofA. Esto les permite reducir costos y mejorar la calidad de sus vinos, asegurando su futuro y el de su comunidad.

Por eso, en WofA creemos firmemente en la importancia de apoyar y promover a los pequeños productores de vinos. Los invitamos a unirse a nuestro equipo y a ser parte de un proyecto que busca mejorar la vida de los productores y ofrecer vinos de alta calidad a los consumidores.

Contáctanos por correo electrónico o por teléfono para más información sobre cómo puedes participar en este proyecto y cómo podemos ayudarte a mejorar tu producción y tu negocio.

INICIO > BODEGAS > CUYO > MENDOZA > A16

A16

Restaurante | Visitas con degustación

Información de contacto
Teléfono: 542616559863
Email: turismo@wofa.com.ar
www.wofa.com

Dirección bodega
Cobos, Luján de Cuyo, Mendoza, Argentina
Mendoza

Dirección comercial
Av. Emilio Civil, Capital, Mendoza, Argentina
Mendoza

Nuestros viñedos y cava, garage con 200.000 litros de capacidad, están diseñados para disfrutar.

80 hectáreas de malbec de alta gama, regados por goteo y tratados luego con un proceso gravitacional genera un vino con reposo ideal, que determina su calidad.

Buscamos recuperar las fuentes de la elaboración de este elixir para conservar las aromas y colores intactos. Para ello incorporamos tecnología de vanguardia, al servicio del milenario arte de la vitivinicultura.

DATOS TÉCNICOS

Varietales:
Cabernet Sauvignon | Malbec

Producción:
Producción total de la bodega: 10000 l

PERFIL DEDICADO EN SITIO WEB WOFA

- Sección **Nuestras Bodegas**, una de las más visitadas del sitio.
- Mayor visibilidad y posicionamiento en búsquedas.
- Trabajo de SEO (*Search Engine Optimization*) en desarrollo para mejorar aún más los resultados.
- Importancia de mantener su perfil actualizado.
- Publicación de artículos y referencias al movimiento de pequeños productores en nuestro **Blog**.



Más Servicios

EXCLUSIVO BODEGAS SOCIAS

- **CICLOS DE CAPACITACIÓN**
en función de las necesidades
y demandas de productores.

EXPORTACIÓN: Hacia dónde
orientar la estrategia

**DIGITAL MARKETING TRAINING
PROGRAM**

E-COMMERCE

- **ALIANZAS PARA LA
PROFESIONALIZACIÓN
DEL RRHH**



SER PARTE

REQUISITOS DE ASOCIACIÓN

1. FORMULARIO DE ASOCIACIÓN

2. CUOTA SOCIAL

CÁLCULO

- En función del valor de las exportaciones (en USD) realizadas por la bodega.
- Período *Septiembre - Agosto* del ciclo anterior.
- Pagos bimestrales.

ALTA INMEDIATA

para inscribirse en las actividades en calidad de socios y acceder a los beneficios WofA.

ESCALA DE CUOTAS

MONTO EXPORTADO

VALOR CUOTA

DESDE	HASTA	FIJO	
0	50.000	600,00	sin parte variable
50.001	100.000	1.000,00	
100.001	150.000	1.500,00	
150.001	200.000	2.000,00	
200.001	250.000	2.500,00	
250.001	500.000	2.000,00	parte fija + variable
500.001	750.000	2.000,00	
750.001	1.000.000	2.000,00	
1.000.001	1.250.000	2.000,00	
1.250.001	1.500.000	2.000,00	
1.500.001	1.750.000	2.000,00	
1.750.001	3.000.000	2.000,00	
3.000.001	5.000.000	2.000,00	
5.000.001	7.428.585	2.000,00	
7.428.586			

MONTO MÁXIMO A PAGAR u\$s 28,000



WOFA OPEN HOUSE

EDICIÓN PYMES | NORTE

LEADING CASE:

***“CÓMO CAPITALIZAMOS
NUESTRA PARTICIPACIÓN
EN WOFA”.***

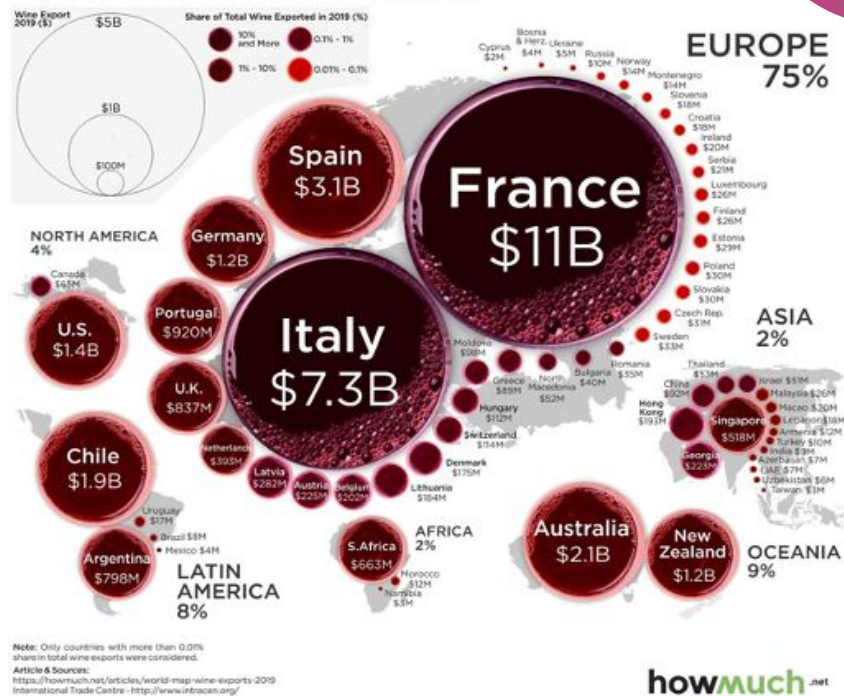
POR MAURICIO BOULLAUDE
Barbarians Wine Group

DIFICULTADES BODEGAS PyME

1. Ausencia de un modelo de negocios y posicionamiento estratégico claro.
2. Orientación al producto y no al mercado.
3. Dificultades presupuestarias para abrir mercados y posicionar marca.
4. Problemas de rentabilidad por margen insuficiente y escala.
5. Falta de financiamiento. Ciclo de producción largo.
6. Management multifunción ocupado en lo urgente y no en lo importante.

Leading Case

World Map of Wine Exports





BARBARIANS WINE GROUP

EL MODELO

1. 5 bodegas familiares fundan Barbarians SA.
2. Funciona como un consorcio privado de exportación.
3. Las exportaciones se hacen por cuenta y orden.
4. Capital inicial por partes iguales año 1 luego se financia con una comisión del 5% sobre las ventas.
5. Compromiso de exclusividad e independencia operativa y política de precios.
6. Damos exclusividad por marca a clientes.
7. Lanzamos la marca Barbarians para darle entidad al grupo y cohesión.
8. Servicio al cliente, coordinación de cargas y documentación.



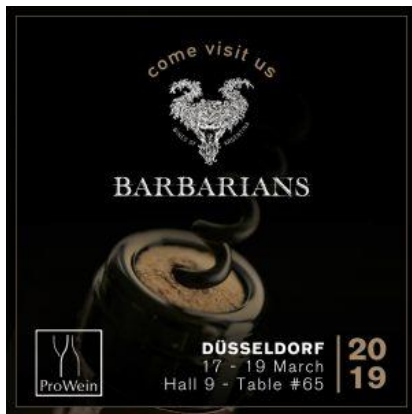
BARBARIANS
WINES OF ARGENTINA





BARBARIANS WINE GROUP

RESULTADOS



2016 (Lanzamiento).

- Nos asociamos a WOFA y participamos en Prowein Dusseldorf y del Annual Tasting de Londres.
- Vendemos 80 mil botellas = USD 5 por botella promedio.
- Presupuesto anual aproximado USD 30 mil.

2019 (Año completo sin pandemia).

- Participamos en 7 ferias en Europa y Asia + Giras con WOFA por Asia y Latinoamérica.
- Ventas 280 mil botellas = USD 4 por botella promedio.
- Presupuesto anual aproximado USD 60 mil.
- Llegamos a 25 países.
- Hacemos exportaciones eventuales de otras 10 marcas.

Leading Case



BARBARIANS WINE GROUP

RECOMENDACIONES



1. Asociarse pero en Largo Plazo y con complementariedad. Saber que va a haber dificultades.
2. Ofrecer portfolio atractivo a precios razonables. Contar historias.
3. Participar de actividades WOFA y viajar.
4. Preguntar, preguntar y preguntar...
5. Cerrar operaciones lleva tiempo a veces años.
6. Hacer foco para ahorro de inversión. Preparación previa.
7. Los influencers y concursos son importantes.
8. El marketing digital es super importante te vuelve global.
9. Existen programas de beneficios como Pymexporta.
10. Con la orden de compra recién se inicia el ciclo.



MUCHAS GRACIAS



WINESOFARGENTINA.COM

  @winesofarg

 /winesofargentina