

Mercados clave para  
el **#VinoArgentino**

# USA & BRASIL

## SESIÓN DE ACTUALIZACIÓN



10 de septiembre 2024

**JORNADAS  
ESTRATÉGICAS  
2024**

NUEVOS CONTEXTOS

PRIORIZACIÓN DE ACCIONES DEL PLAN  
ESTRATÉGICO VITIVINÍCOLA AL 2030



**Coviar**  
CORPORACIÓN VITIVINÍCOLA ARGENTINA



**LINK GRABACIÓN**

Dropbox permite una visualización limitada del material.  
Para reproducirlo completo deberá descargarlo.

Mercados clave para  
el **#VinoArgentino**

# US MARKET OVERVIEW 2024



Verónica Kathuria

**JORNADAS  
ESTRATÉGICAS  
2024**

NUEVOS CONTEXTOS

PRIORIZACIÓN DE ACCIONES DEL PLAN  
ESTRATÉGICO VITIVINÍCOLA AL 2030



**Coviar**  
CORPORACIÓN VITIVINÍCOLA ARGENTINA



**W  
A**  
WINES OF ARGENTINA

- Las ventas minoristas de vinos de mayor precio, generalmente aquellos que superan los \$10 por botella de 750 ml, **se han mantenido estables y es probable que crezcan hasta finales de 2024 y durante el próximo año.**
- Una parte importante de la disminución en el volumen total del mercado se debió a que minoristas, mayoristas e incluso consumidores redujeron el exceso de inventario. **Conforme los inventarios se normalizaron este año, se espera que el mercado regrese a los niveles observados antes de la pandemia.**
- El volumen de bebidas espirituosas tradicionales cayó un 8% el año pasado, lo que revela que las caídas en 2023 no fueron exclusivas del vino y **son indicativas de disrupciones en todo el mercado de bebidas alcohólicas.**

# PRINCIPALES HALLAZGOS

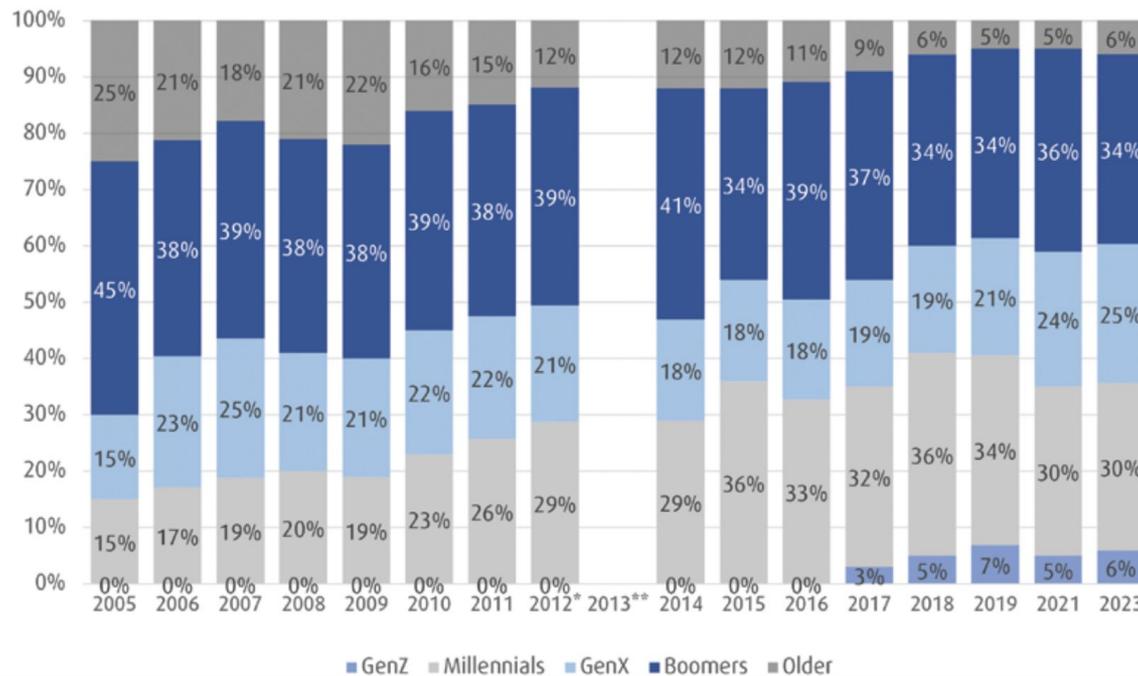


- Los **consumidores de vino representan el 35% de la población** en edad legal para beber en Estados Unidos. Aunque esa proporción es menor que antes de la pandemia, sigue siendo similar al promedio desde 2005. Si bien la generación de los Baby Boomers aún constituye una parte significativa de estos bebedores, las **generaciones X, Millennials y Z ya representan el 61%** de todos los consumidores de vino.
- Casi el 30% de los consumidores de vino afirman comprar, **una vez** al mes, vinos cuyo precio **supera los 20 dólares**. En promedio, **los bebedores de vino son más adinerados y tienen un mayor nivel educativo que los no consumidores**, además de ser mucho más diversos que en el pasado.

# Consumidores por Edad

Una investigación realizada por WMC **descubrió que los consumidores de vino de las generaciones Z y Millennial muestran una mayor tendencia a creer que el alcohol no forma parte de un estilo de vida o dieta saludables.** Sin embargo, el mayor aumento en las tasas de abstinencia de alcohol desde 2019 se ha observado entre los consumidores de 60 años o más.

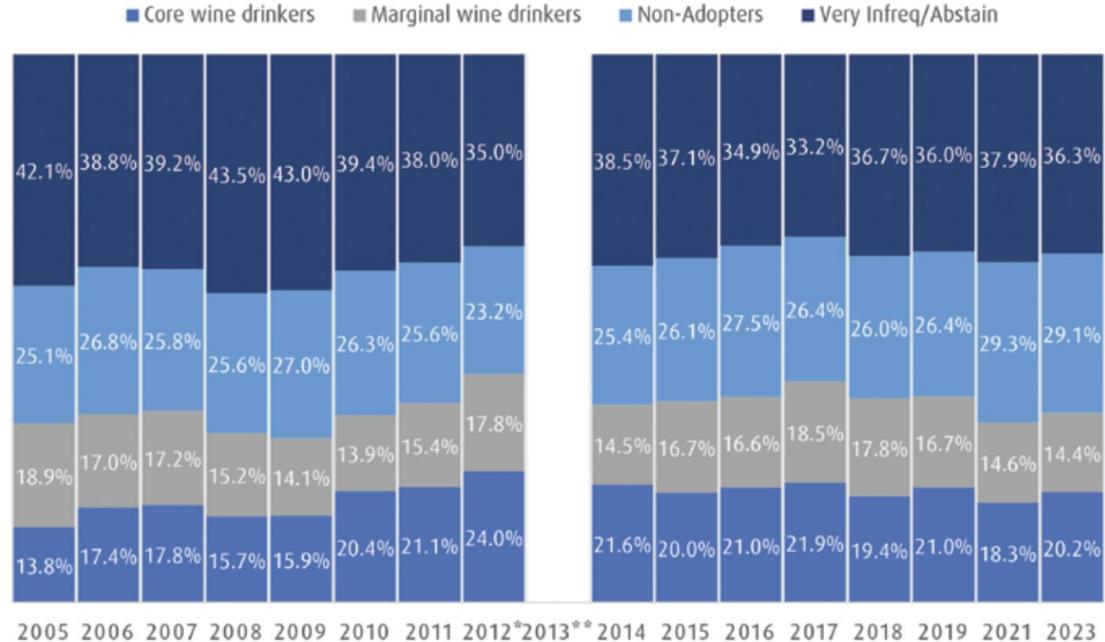
% of wine drinkers by generation 2005-2023



# Consumidores por Segmento

Desde 1996, los datos de la encuesta de consumidores realizada por Gallup indican que los estadounidenses consumen entre 3 y 4 bebidas alcohólicas por semana. Sin embargo, el número estimado de porciones, basado en la cantidad de producto que ingresa al mercado, la población en edad legal para beber y otros factores, sugiere que el consumo real cuadruplica esas cifras. Esto indica que los estadounidenses tienden a subestimar tanto su consumo como su gasto en bebidas alcohólicas, de manera similar a cómo responden cuando sus médicos les preguntan sobre sus hábitos de consumo.

## Consumer segmentation 2005–2023

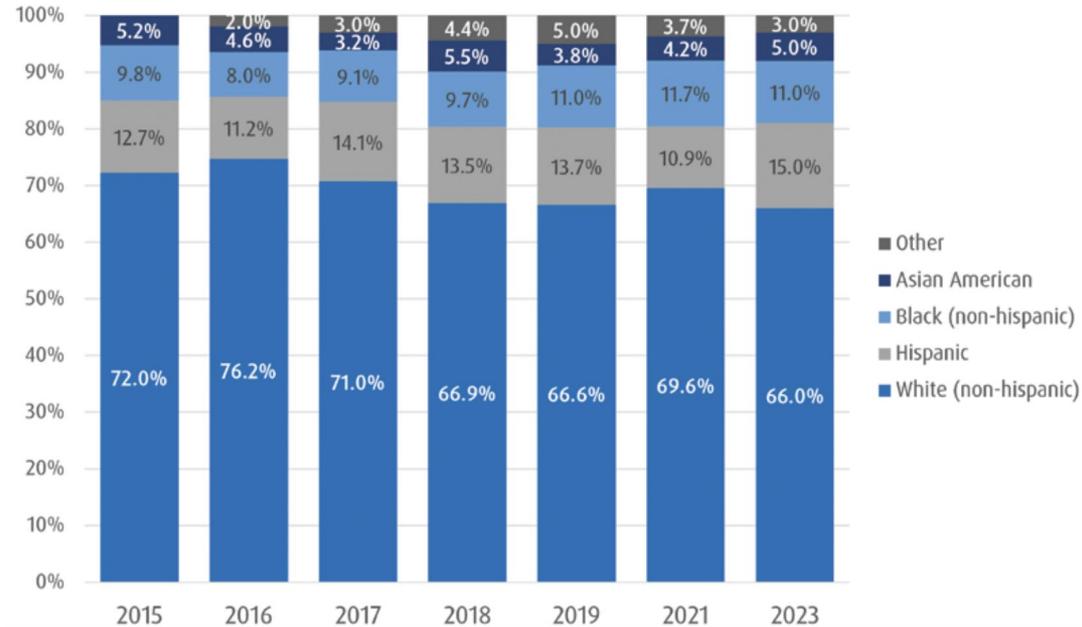


# Consumidores por Etnicidad

El consumo de vino ha disminuido considerablemente desde 2015 entre los afroamericanos y los asiático-americanos, en comparación con los blancos no hispanos. Además, los hispanos estadounidenses son el segmento de más rápido crecimiento, lo que refleja una tendencia clave hacia la diversificación étnica.

Por origen étnico, la proporción de bebedores de vino que son blancos no hispanos ha disminuido de forma constante desde 2015, representando el 66% de todos los consumidores de vino en 2023.

% Share of wine drinkers by ethnicity 2015–2023



# EL CONSUMIDOR EN RESUMEN

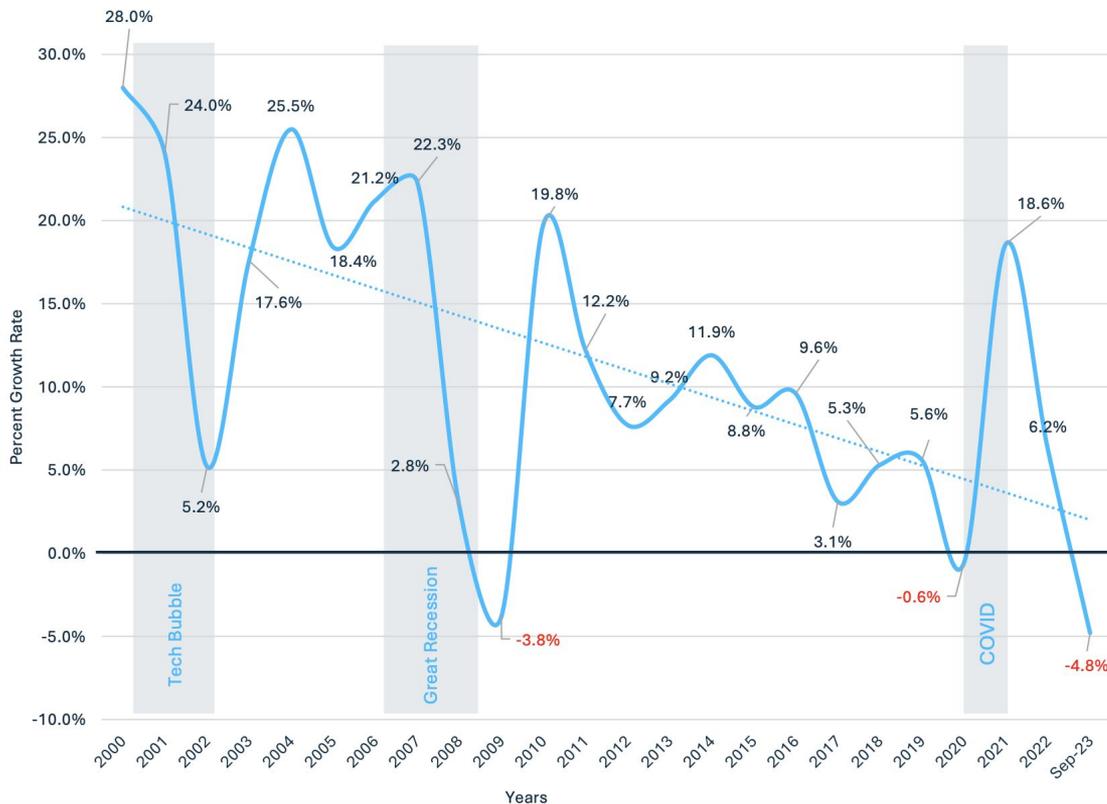


- Las actitudes hacia el consumo de vino han cambiado pero el consumo se mantiene estable.
- Los principales consumidores de vino siguen siendo leales al vino.
- Los vinos de mayor precio son una compra habitual para la mayoría de los bebedores de vino.
- Los consumidores de vino son más diversos.

# OPORTUNIDAD PARA EL VINO PREMIUM

Se vio un crecimiento positivo en el valor de los vinos premium en 2023; sin embargo, se anticipa una disminución en el volumen para las bandas de precios premium en aumento.

## Sales Growth of US Premium Wineries 2000 – September 2023



# OPORTUNIDAD PARA EL VINO PREMIUM



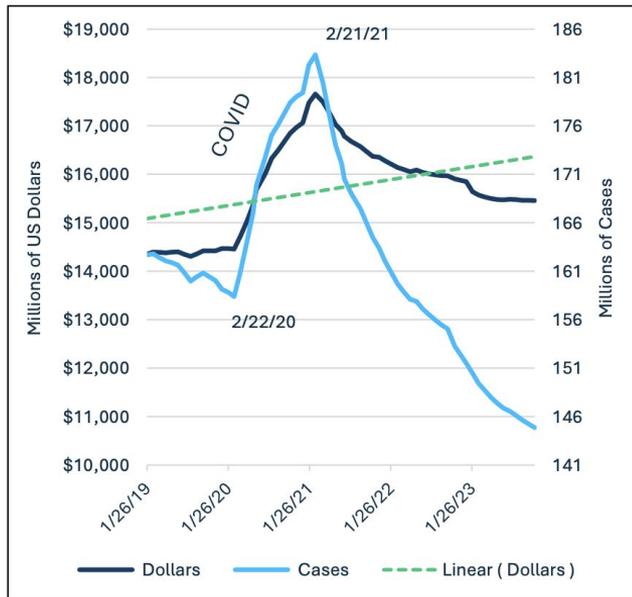
El segmento de vinos por encima de los USD 12 está creciendo moderadamente en valor.



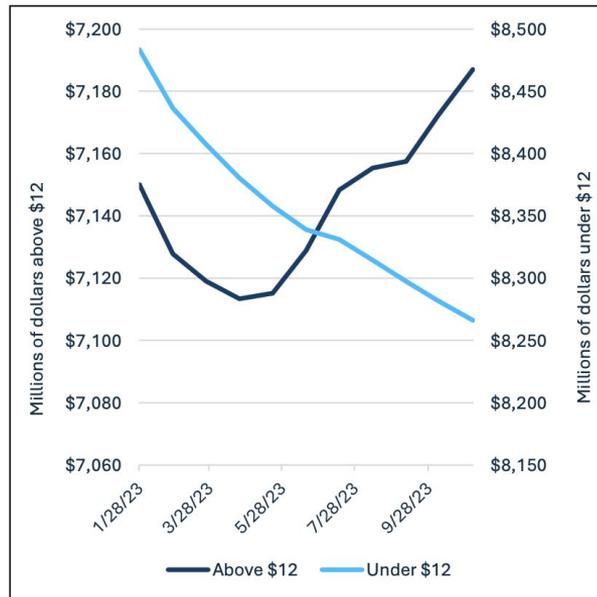
La mala noticia es que la tendencia de volumen para la categoría total de vinos y la categoría premium sigue mostrando descensos en el canal off-premise.

## Off-Premise Wine Revenue and Volume Growth 2019 - 2023

Total Table Wine Dollars and Cases  
January 2019 – November 2023



Comparing wine above and below \$12  
January – November 2023





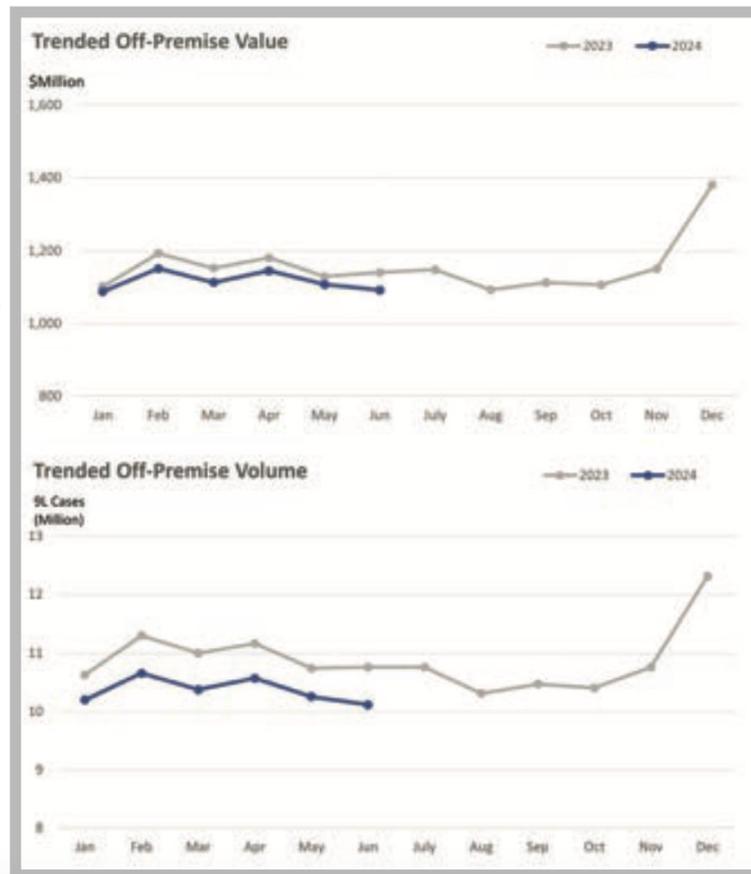
# VENTA DE VINO EN USA - NIELSEN



- EL VALOR DE LAS VENTAS CAYÓ MÁS DEL 3% EN JUNIO.
- EL VOLUMEN DE VENTAS CAYÓ MÁS DEL 5% EN JUNIO
  - tener en cuenta que independientes, restaurantes y Costco no reportan datos a Nielsen, es decir que hay un gran porcentaje sub-representados en estos datos.
- EL VALOR TOTAL DE LAS VENTAS DE VINOS IMPORTADOS DISMINUYÓ MENOS DEL 1% Y EL VOLUMEN CAYÓ MÁS DEL 3% EN JUNIO

\*\*Constellation espera que las ventas netas anuales de vinos y licores **disminuyan entre un 6% y un 4%**, en comparación con una caída del 0,5% y un aumento del 0,5% esperado anteriormente.. REF [Reuters](#)

\*\*Los actuales vientos macroeconómicos en contra, en particular el creciente desempleo, han provocado una reciente desaceleración de la tasa de crecimiento de la demanda de los consumidores. REF [Just Drink](#)



Source: NIQ Latest 4 weeks—ended Jun 15

# DATOS NIELSEN ACTUALIZADOS



## NIQ Table Wine Category Segments MARKET: Total US xAOC+Conv+Military+Liquor Plus PERIOD: 4 Weeks Ended June 15,, 2024

NIQ		Dollar Value				Dollar Value % Chg YA		9L Equivalent Volume		9L Equivalent Volume % Chg YA		Avg Equivalent Price Per 750ML	
		Latest 52 Wks - W/E 06/15/24	Latest 4 Wks - W/E 06/15/24	Latest 52 Wks - W/E 06/15/24	Latest 4 Wks - W/E 06/15/24	Latest 52 Wks - W/E 06/15/24	Latest 4 Wks - W/E 06/15/24	Latest 52 Wks - W/E 06/15/24	Latest 4 Wks - W/E 06/15/24	Latest 52 Wks - W/E 06/15/24	Latest 4 Wks - W/E 06/15/24	Latest 52 Wks - W/E 06/15/24	Latest 4 Wks - W/E 06/15/24
<b>TOTAL TABLE WINE</b>		<b>15,272,456,994</b>	<b>1,092,201,317</b>	<b>-1.8</b>	<b>-3.5</b>	<b>140,322,730</b>	<b>10,116,866</b>	<b>-4.4</b>	<b>-5.2</b>	<b>9.07</b>	<b>9.00</b>		
IMPORTED	IMPORTED	4,277,492,896	317,429,113	-0.6	-2.7	38,223,935	2,816,046	-3.1	-4.1	9.33	9.39		
	ITALY	1,354,060,071	93,625,760	-2.1	-4.0	10,069,903	700,303	-4.4	-5.4	11.21	11.14		
	AUSTRALIA	572,133,245	40,300,702	-5.0	-7.6	8,826,362	629,878	-6.4	-8.4	5.40	5.33		
	FRANCE	641,039,281	54,930,084	2.3	0.1	3,264,871	289,612	1.2	1.8	16.36	15.81		
	CHILE	376,578,456	27,502,566	2.9	1.5	6,334,825	466,121	1.6	0.9	4.95	4.92		
	SPAIN	153,499,841	10,788,825	-0.3	-6.5	1,003,666	71,617	-5.4	-10.6	12.75	12.55		
	GERMANY	68,458,091	4,664,759	-6.7	-8.8	550,447	37,725	-7.7	-9.3	10.36	10.30		
	NEW ZEALAND	695,397,058	56,864,328	3.9	2.1	4,410,826	357,880	1.1	0.8	13.14	13.24		
	ARGENTINA	251,004,430	16,372,228	-5.4	-10.1	2,181,620	143,148	-9.1	-12.8	9.59	9.53		
	SOUTH AFRICA	38,464,450	2,935,644	5.0	3.6	409,251	32,507	5.5	6.7	7.83	7.53		
	PORTUGAL	53,217,230	4,383,382	1.4	-2.3	472,850	39,231	-1.7	-4.2	9.38	9.31		

- El mercado del vino en EE. UU. enfrenta continuos desafíos en 2024, debido a una base de consumidores en disminución, caídas en el volumen a precios más bajos y la estabilización de las ganancias de los vinos espumosos.
- El crecimiento constante en el número de consumidores habituales (el número de bebedores de vino semanales ha aumentado en línea con el crecimiento general de la población de EE. UU.), combinado con la actual tendencia hacia la moderación, ha contribuido a que 2024 sea un año desafiante para la industria del vino en EE. UU.
- Las previsiones de IWSR muestran que el valor de **la categoría de vino se mantendrá relativamente estable hasta 2027.**
- Aunque el impulso de crecimiento del volumen se está desacelerando, las previsiones de IWSR muestran una tasa compuesta anual de crecimiento del +1% para el período 2022-2027.

# ¿QUÉ DICEN LOS IMPORTADORES?



**Se envió una encuesta de 4 preguntas a los importadores de EEUU:**

- ¿Qué cambios observó en los canales de importación/distribución durante este año?
- ¿Qué tendencias notó en el consumo de bebidas alcohólicas o sus sustitutos por canal?
- ¿En qué canales ha aumentado o disminuido la demanda de vino argentino?
- ¿Qué estrategias o acciones de marketing han generado un mayor retorno de la inversión para usted?
- ¿Qué otros “*Wines of*” crees que tienen buena presencia o reputación en el mercado?

## ¿Qué cambios observó en los canales de importación/distribución durante este año?

- Reestructuraciones de los principales mayoristas.
- Mayor demanda de presencia en oficinas con menos recursos para funciones laborales básicas (ventas al por mayor).
- Movimientos de importadores, compras o cambios de mayoristas.
- Movimiento con las mayores empresas importadoras y nacionales y algunas alineaciones con RNDC/SGWS. Algunas bodegas de California en quiebra.
- Declive general en todas las categorías de bebidas alcohólicas (BevAlc) debido a que los comportamientos de consumo han cambiado drásticamente en comparación con años anteriores.

## ¿Qué tendencias notó en el consumo de bebidas alcohólicas o sus sustitutos por canal?

- Alineado con las principales tendencias en bebidas: cambio hacia un consumo con bajo contenido de alcohol y menor frecuencia de consumo.
- Cambio hacia otras formas de consumo: cannabis, etc.
- El consumo está disminuyendo tanto en el caso del vino como de las bebidas espirituosas.
- Ha habido un cambio de una gran generación de 'bebedores cotidianos' a una gran generación de 'bebedores ocasionales'. Este cambio ha impactado ambos canales. Además, ha habido un aumento en el consumo de bebidas sin alcohol o cócteles sin alcohol (mocktails) entre los consumidores más jóvenes.

## ¿En qué canales ha aumentado o disminuido la demanda de vino argentino?

- En general, el vino argentino no ha experimentado un aumento significativo en ningún canal en particular, ya sea en el canal de consumo en el lugar (*on-premise*) o fuera del lugar (*off-premise*). Sin embargo, sigue habiendo argumentos a favor de una excelente relación calidad-precio en ambos canales.
- Si analizamos las importaciones de los últimos 12 meses, Nielsen muestra una caída de dos dígitos en el vino argentino. Sin embargo, las importaciones hasta la fecha se mantienen relativamente estables, lo que sugiere que se ha tocado fondo en los niveles de inventario de los mayoristas. Las disminuciones siguen estando un 8-10% por debajo.
- Los vinos argentinos de más de \$50 son el único segmento de precios que ha crecido en los últimos 12 meses (R12M), con un aumento en las ventas por volumen tanto en los canales de *on* y *off premise* en los últimos 3 meses (R3M). Todos los demás segmentos de precios (\$15 - \$24,99 y \$25 - \$49,99) continúan en declive. El canal de consumo *off premise* ha caído más en comparación con el consumo *on premise*.

## ¿Qué estrategias o acciones de marketing han generado un mayor retorno de la inversión para usted?

- Presencia en el mercado con clientes y compromiso con los distribuidores son factores clave a tener en cuenta. Los grandes mayoristas en EE. UU. son escasos y aún inmaduros para crecer de manera efectiva en categorías ya desarrolladas en este momento.
- Degustaciones en tiendas- necesitamos fondos para que los consumidores prueben los productos.

## ¿Qué otros “Wines of” crees que tienen buena presencia o reputación en el mercado?

- En lo que respecta a Argentina, Catena es el de mayor distribución y mejor representación.
- A nivel regional: Estados Unidos, Italia y Francia son los más predominantes
- SB de Nueva Zelanda, Sancerre, espumoso (barato), vino de “Keg”

Mercados clave para  
el **#VinoArgentino**

# BRASIL

## Winext

Rodrigo Lanari



**JORNADAS  
ESTRATÉGICAS  
2024**

NUEVOS CONTEXTOS

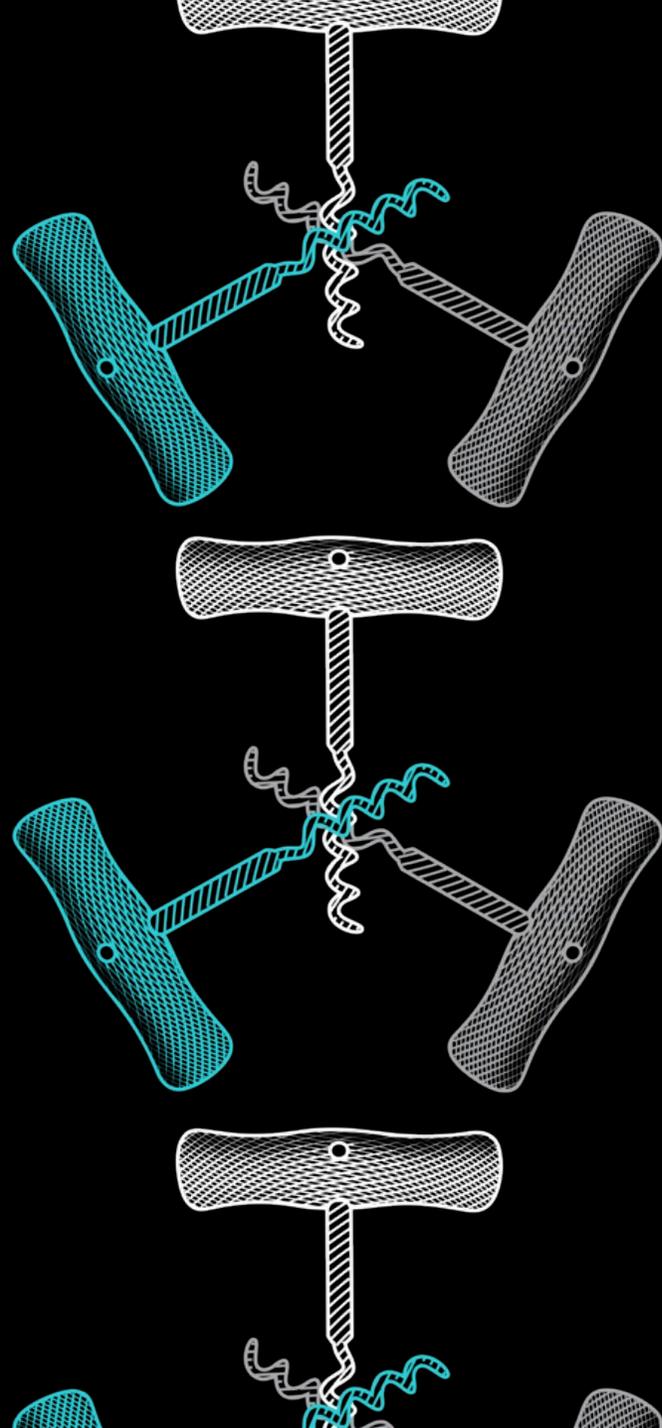
PRIORIZACIÓN DE ACCIONES DEL PLAN  
ESTRATÉGICO VITIVINÍCOLA AL 2030



**Coviar**  
CORPORACIÓN VITIVINÍCOLA ARGENTINA



**W  
A**  
WINES OF ARGENTINA

A stylized graphic of a vine and grape cluster, rendered in a light blue and white color scheme. The vine is shown in cross-section, revealing its internal structure, and is surrounded by several clusters of grapes. The graphic is positioned on the left side of the slide, extending vertically from the top to the bottom.

Winext

# Jornadas Estratégicas 2024

## Sesión de Actualización Brasil

Rodrigo Lanari  
Septiembre 2024





**BARÓMETRO  
BRASIL**

**RUTAS AL  
MERCADO**

**CAMINOS PARA  
ARGENTINA**



## Proyección PIB 2024



2.5-3.0%



## Desempleo



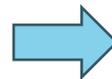
6.9%



## Inflación



4.5%



## Evolución tipo cambio Brazil Real to USD Enero-Septiembre 2024

5.5981 ↑ 15.37% +0.7457 YTD

Sep 7, 4:38:00 PM UTC · Disclaimer



# Vino con espacio para seguir creciendo



**5<sup>a</sup>** mayor población adulta

População Adulta - em milhões		Growth (2020-21)	
1	China	1,202	0.1%
2	India	1,055	1.0%
3	United States	275	0.1%
4	Indonesia	209	1.0%
<b>5</b>	<b>Brazil</b>	<b>172</b>	<b>0.7%</b>
6	Nigeria	124	2.5%
7	Russia	120	-0.4%
8	Japan	111	-0.5%
9	Mexico	99	1.0%
10	Philippines	80	1.3%



**10<sup>o</sup>** mercado en volumen

Mercado vinho tranquilo em milhões litros		Crescimento (2017-21)	
1	United States	2,820	-1.2%
2	Italy	2,180	-2.2%
3	Germany	1,910	-1.0%
4	France	1,850	-4.8%
5	United Kingdom	1,000	-0.8%
6	Spain	850	-1.9%
7	Argentina	820	-2.1%
8	Russia	650	-4.5%
9	China	640	-17.8%
<b>10</b>	<b>Brazil</b>	<b>420</b>	<b>8.1%</b>



**34<sup>o</sup>** consumo per capita

Consumo Per Capita em litros (vinho tranquilo)		Crescimento (2017-21)	
1	Portugal	43	-2.7%
2	Italy	42	-2.4%
3	Slovenia	38	-3.6%
4	Switzerland	36	-1.1%
5	France	36	-5.3%
6	Denmark	33	0.3%
7	Hungary	32	-0.2%
8	Austria	31	-0.9%
9	Greece	28	-4.1%
10	Germany	28	-0.8%
33	Japan	2.7	-3.2%
<b>34</b>	<b>Brazil</b>	<b>2.6</b>	<b>1.5%</b>
35	Singapore	2.3	-1.1%

Fuente: Banco Mundial, OIV e IWSR. Datos 2022

# Brasil entre los principales destinos exportación para Argentina, Chile y Portugal



Chile Exportaciones 2024 Ene-Julio			
Rk	Mercado	FOB (millonesUSD)	crec. vs 2023
1	<b>Brazil</b>	<b>108.3</b>	<b>16.7%</b>
2	China	84.2	-13.4%
3	USA	81.2	19.3%
4	UK	63.0	21.2%
5	Japón	62.5	14.4%



Argentina Exportaciones 2024 Ene-Jun			
Rk	Mercado	FOB (millones USD)	crec. vs 2023
1	USA	87.8	9.9%
2	<b>Brazil</b>	<b>50.7</b>	<b>13.7%</b>
3	UK	45.7	-2.7%
4	Canada	20.1	7.3%
5	Mexico	10.9	-11.1%



Portugal Exportaciones 2024 Ene-Abr			
Rk	Mercado	FOB (millones EUR)	crec. vs 2023
1	Francia	33.3	2.1%
2	USA	33.0	-0.5%
3	<b>Brazil</b>	<b>25.1</b>	<b>16.5%</b>
4	UK	19.8	-1.3%
5	Alemania	16.7	1.2%

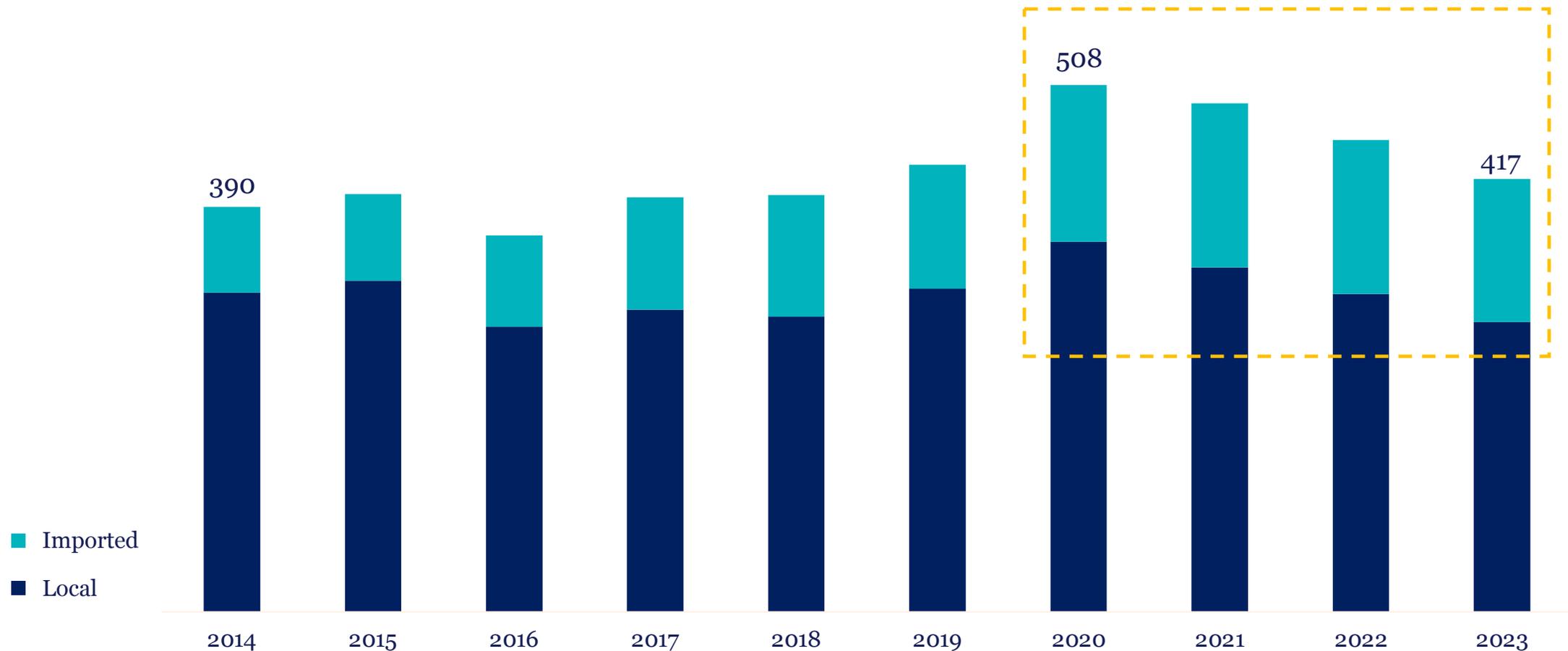
Fuente: Country exports stats

# Argentina segunda origen más importante en valor

Rk	Pais Origen	Ene-Jun 2023		Ene-Jun 2024		2024 vs 2023	
		Cajas 9 lts	FOB Promedio	Cajas 9 lts	FOB Promedio	Cajas 9 lts	FOB Promedio
1	Chile	3316.9	25.1	3498.2	25.1	5.5%	0.0%
<b>2</b>	<b>Argentina</b>	<b>1434.1</b>	<b>29.3</b>	<b>1328.9</b>	<b>31.3</b>	<b>-7.3%</b>	<b>6.8%</b>
3	Portugal	1175.5	26.0	1353.1	26.9	15.1%	3.5%
4	Francia	320.9	70.7	300.9	76.0	-6.2%	7.5%
5	Italia	483.3	34.6	525.7	34.0	8.8%	-1.7%
	Otros	681	31.0	720.1	32.0	5.7%	3.2%
	<b>Total</b>	<b>7411.7</b>	<b>28.9</b>	<b>7726.9</b>	<b>29.2</b>	<b>4.3%</b>	<b>1.0%</b>

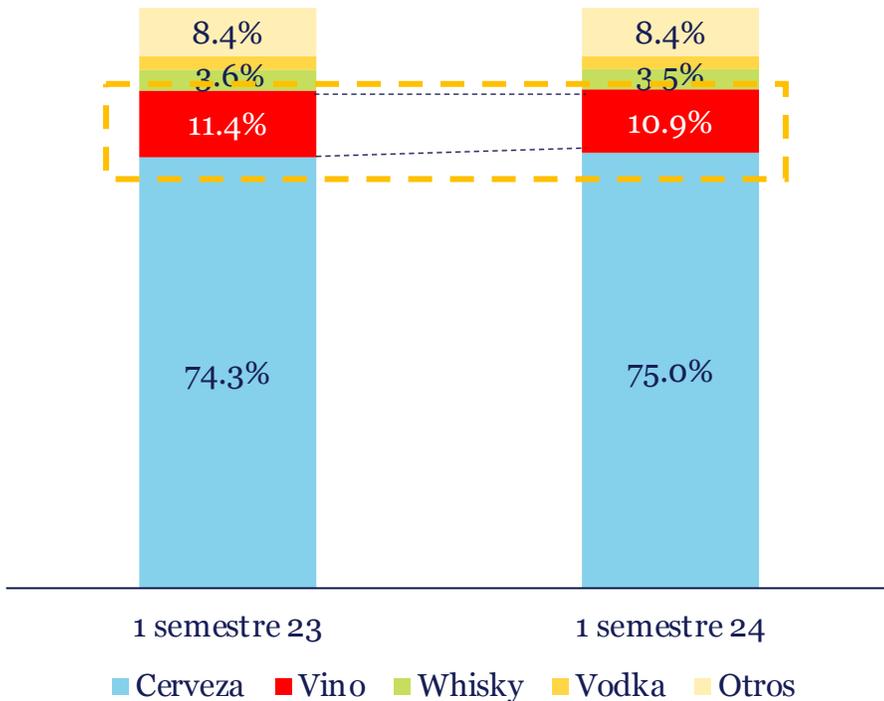
Fuente: Ideal BI, Ene-Jun

## Brasil Comercialización de Vinos y Espumantes 2014-2023 en millones de litros

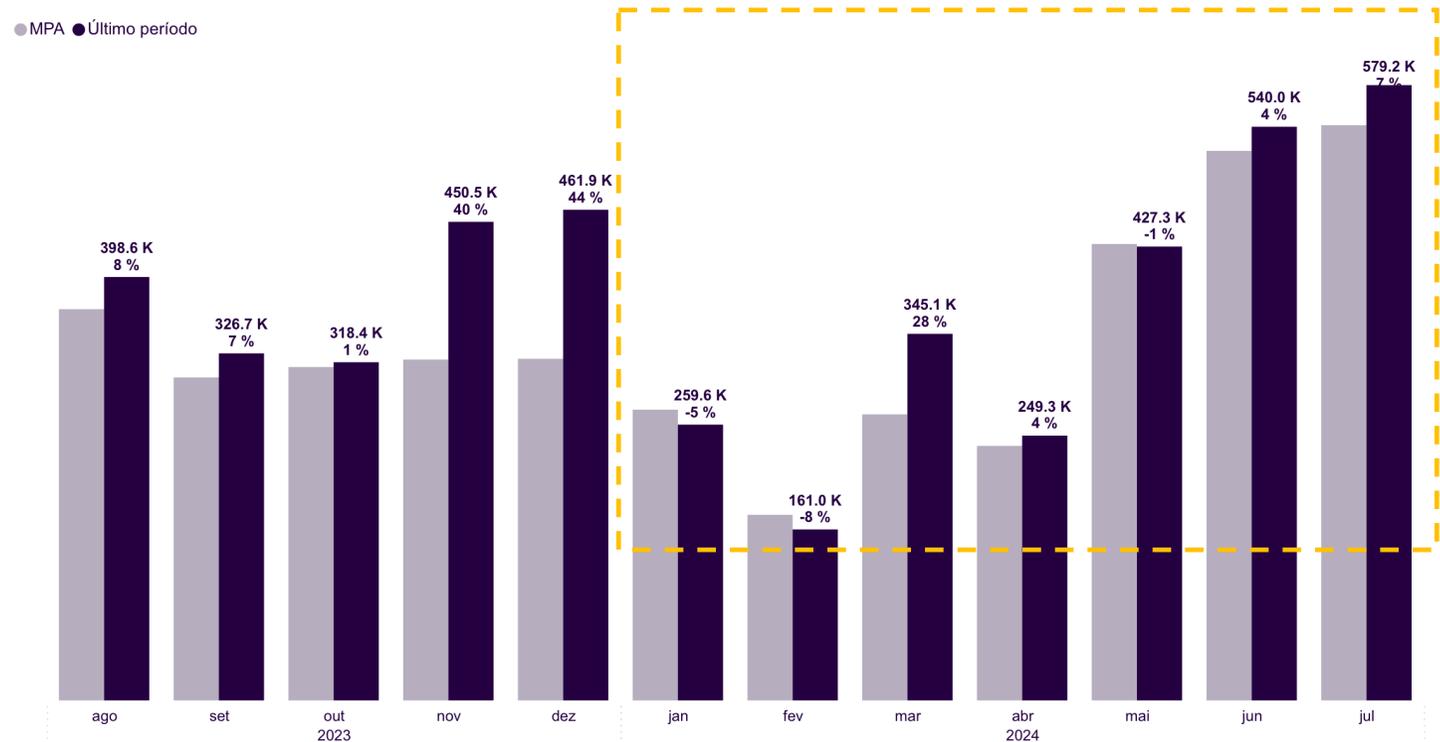


Fuente: IWSR, 2024

Participación Facturación por tipo Bebida Alcoólica en valor – off trade



Depletion mensual distribuidores en volumen 2024 vs 2023



Fuente: Scanntech estudio especial





**BARÓMETRO  
BRASIL**

**RUTAS AL  
MERCADO**

**CAMINOS PARA  
ARGENTINA**

ANTES



Bodega



Importador

HOY



Bodega



Importador



Grupos compra



Importador Regional



Trading



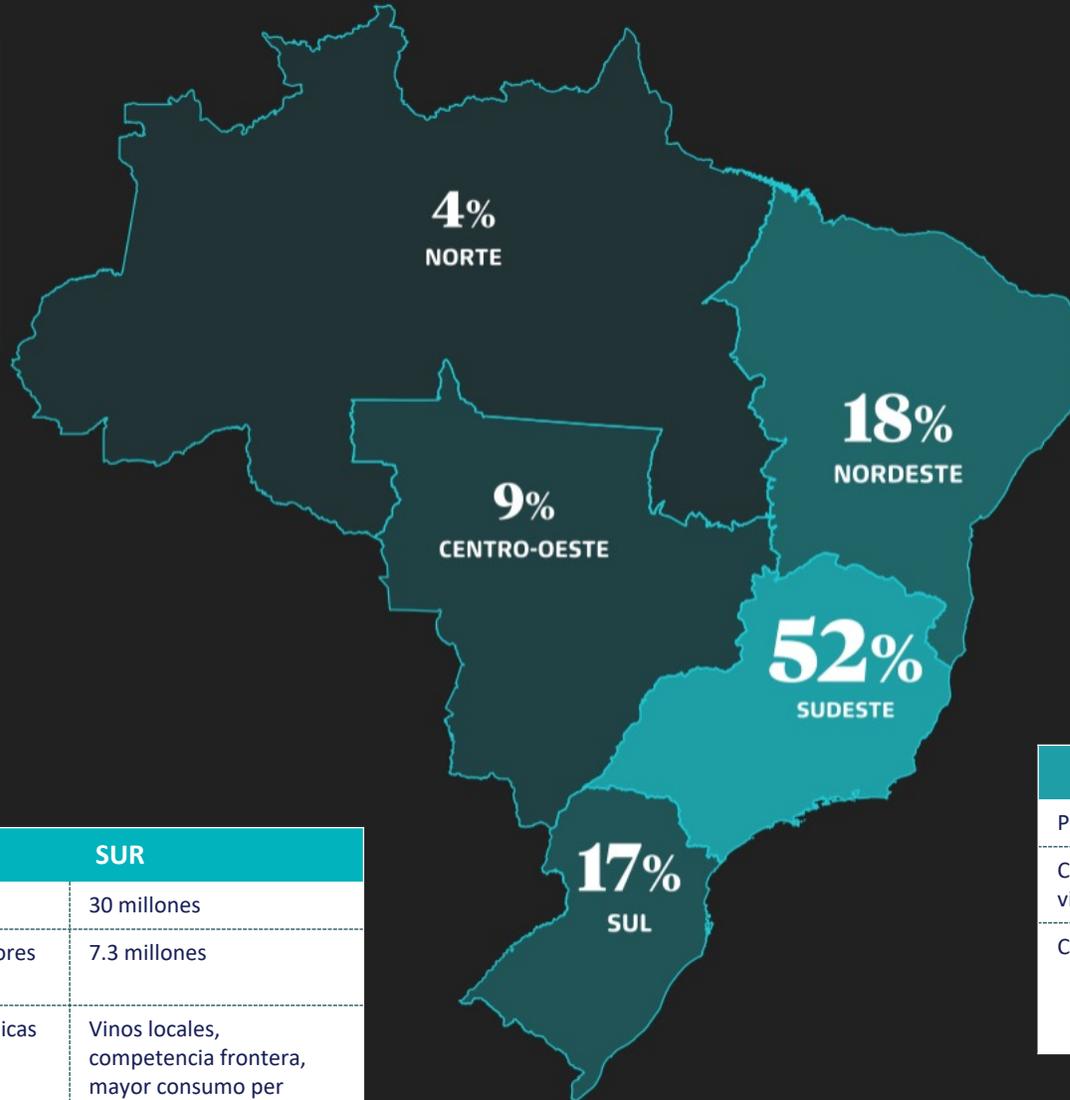
Supermarkets



Ecommerce

# Distribución Mercado Vino por Región en valor - 2024

NORTE	
Población	19 millones
Consumidores vino	3 millones
Características	Complejidad logística, menor concentración población.



NORDESTE	
Población	57 millones
Consumidores vino	11 millones
Características	Mercado en rapido desarrollo, turismo, fuerte presencia Portugal

CENTRO-OESTE	
Población	17 millones
Consumidores vino	3.5 millones
Características	Ciudades claves (Brasilia/Goiania), potencial vinos premium

SUR	
Población	30 millones
Consumidores vino	7.3 millones
Características	Vinos locales, competencia frontera, mayor consumo per capita

SURESTE	
Población	89 millones
Consumidores vino	18 millones
Características	Alta variedad de players, sofisticación consumo, mayor competencia

## Segmentos Consumidores Vinos - Brasil



1. **Entusiastas premium:** alto poder adquisitivo con alto interés por la categoría

Más compromiso

2. **Exploradores comprometidos:** exploradores, en modo de descubierta, de edad intermedia en los que el vino tiene importancia en su estilo de vida.

3. **Premium ocasionais:** baja frecuencia pero que consomen vinos de alto valor en ocasiones sociales



4. **Mainstream casuais:** tienen alguna frecuencia pero poco poder de compra con creciente interés por la categoría

5. **Caçadores de oferta:** mayor edad, menos frecuentes y sensible a precio

6. **Tradicionais de baixo envolvimento:** menos compromiso con la categoría y de mayor edad

Menos  
compromiso



Fonte: Wine Intelligence, Brazil Portraits 2021

# Distribución del volumen mercado por rango precio

16%

Prestige: R\$ > R\$500,00: 0.3%

Superpremium: R\$300-500,00: 0.4% (160-280 FOB)

Premium: R\$ 125-300,00: 5.3% (70-160 FOB)

Intermediário: R\$ 75-125,00: 9.8% (40-70 FOB)

84%

Standard R\$45-75,00: 19.2% (25-40 FOB)

Value e Low até R\$45.00 (25.00 FOB): 65%

Fuente: Ideal Consulting 2023



Equipante MIGLO Terroso  
RS.7777777777



**Total mercado 2023 : 16 millones (cajas 9lts) / 192 millones botellas**  
**FOB: USD 466 M**  
**FOB Promedio: USD 29.2 / caja**

# Mejores Practicas Route-to-Market Brasil

- ❖ Empieza por entender tu set competitivo y cómo alcanzar a tu consumidor target
- ❖ Conoce las peculiaridades regionales y actúa localmente
- ❖ Dedica tiempo en el campo
- ❖ Asume la propiedad de tu marca
- ❖ No subestimes el poder de las redes digitales





**BARÓMETRO  
BRASIL**

**RUTAS AL  
MERCADO**

**CAMINOS PARA  
ARGENTINA**



# MALBEC OR NOT MALBEC?

# Malbec é a variedade mas recordada y consumida en Brasil



## Red varietal consumption: Tracking

Percentage who have drunk the following varietals or wine types in the past six months

Ranking '23		2019	2022	2023	Tracking	
		(n=1,000)	(n=1,011)	(n=705)	vs. '19	vs '22
1	Malbec	46%	48%	48%	→	→
2=	Merlot	44%	46%	45%	→	→
2=	Cabernet Sauvignon	42%	43%	45%	→	→
4	Pinot Noir	26%	29%	26%	→	→
5	Carménère	23%	24%	23%	→	→
6=	Pinotage	17%	15%	15%	→	→
6=	Bonarda	14%	16%	15%	→	→
6=	Tannat	14%	17%	15%	→	→
6=	Tempranillo	15%	14%	15%	→	→
10	Touriga Nacional	14%	14%	14%	→	→
11=	Primitivo	14%	14%	11%	↓	→
11=	Shiraz / Syrah	12%	11%	11%	→	→
11=	Sangiovese	13%	12%	11%	→	→
14=	Grenache / Garnacha	10%	12%	10%	→	→
14=	Gamay	10%	9%	10%	→	→
14=	Zinfandel	8%	7%	10%	→	↑

Fuente: IWSR Brazil Wine Landscapes 2024

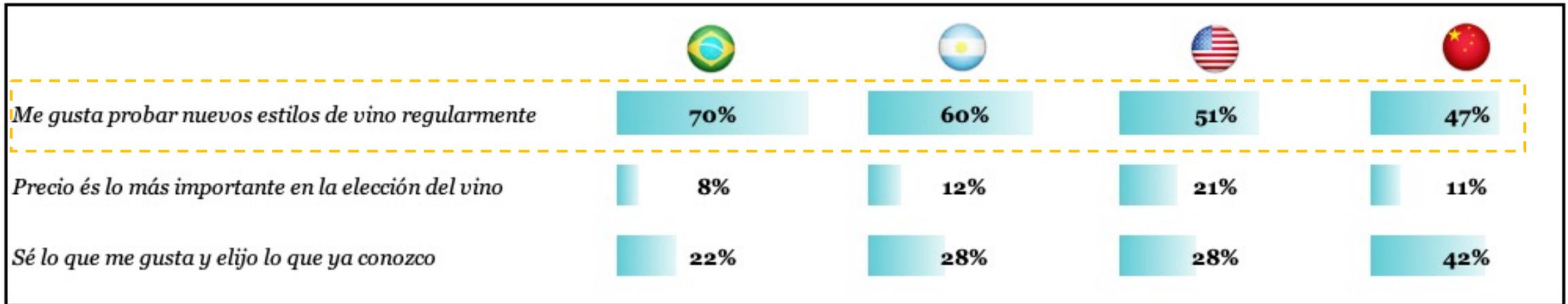
Yes  
Malbec!

# oBoticário



No apenas  
Malbec...

## Actitud hacia el vino – mercados seleccionados

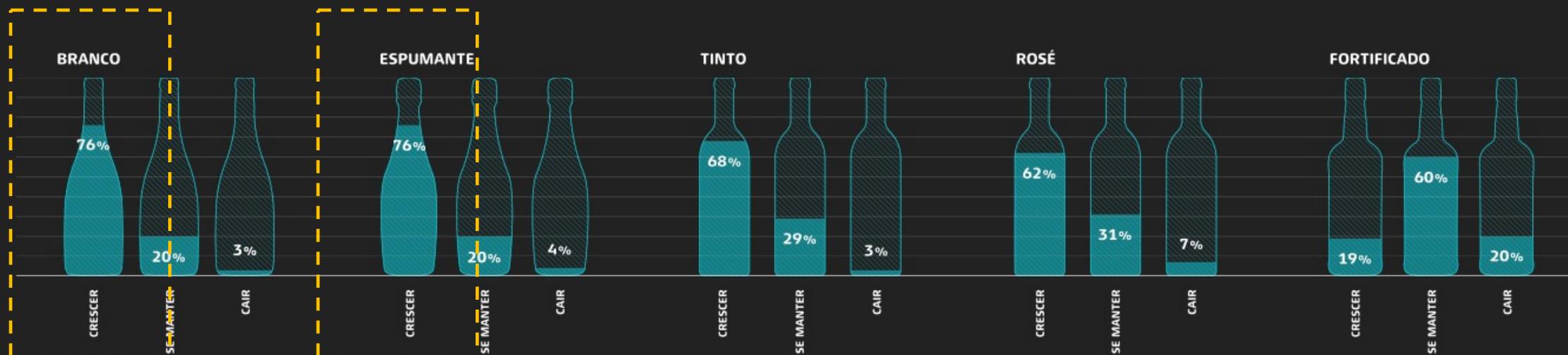


# Oportunidade brancos y espumantes

## Oportunidade crescimento por tipo vinho

**PERGUNTA:** Qual é a sua visão quanto a oportunidade de crescimento das categorias de vinhos abaixo?

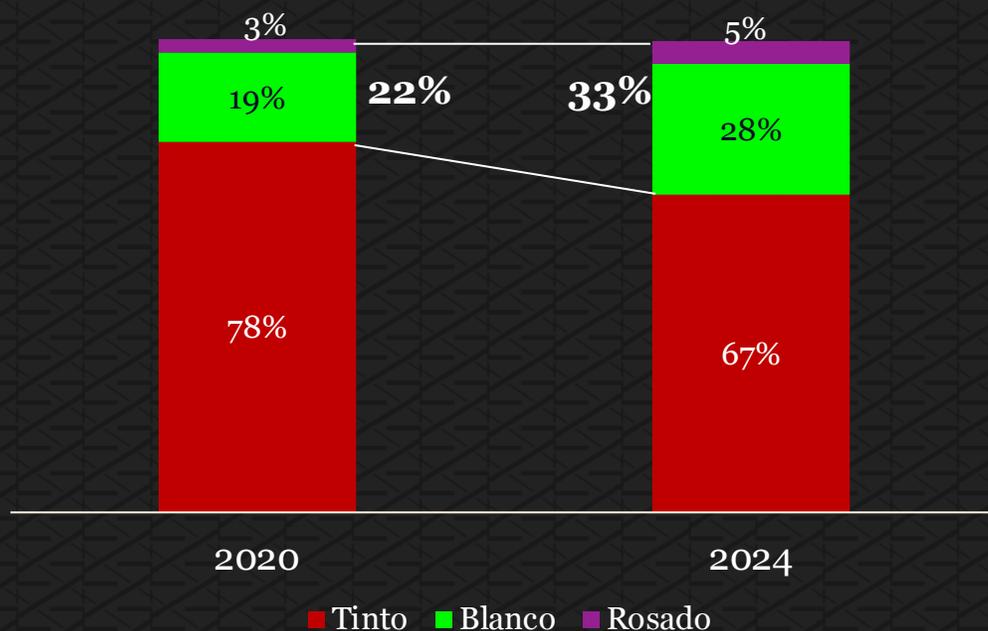
Resposta única por tipo. Opção "não se aplica" omitida para efeitos de análise.



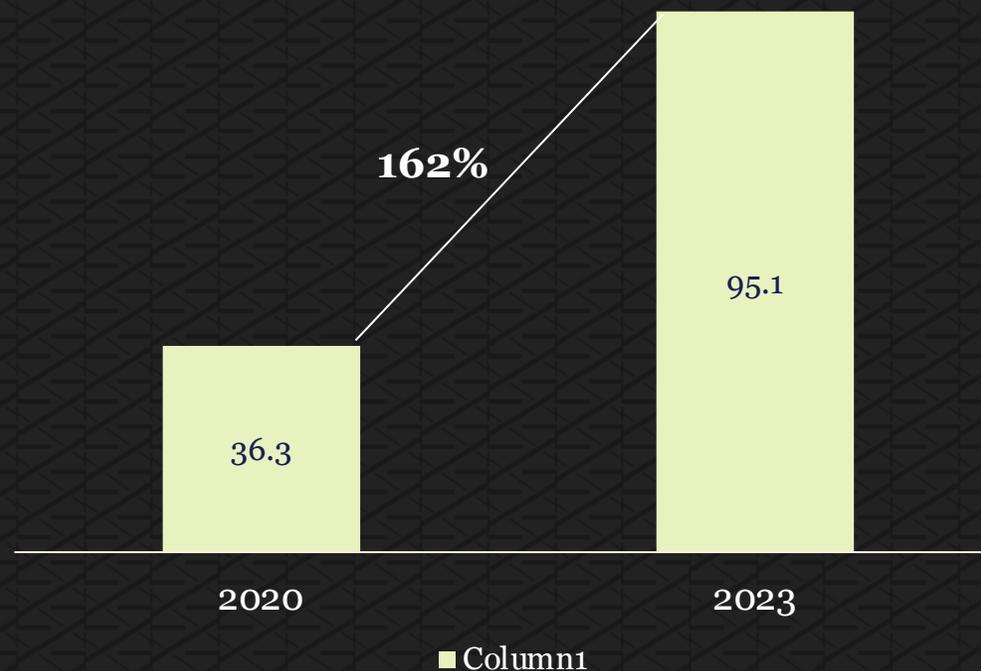
Fonte: Pesquisa Trade Winext, Jul-Ago 2023, (n: 357), trade vinho qualificado nível Brasil.

# Evolución de mercado confirman la tendencia de blancos, rosados y espumantes

Share por tipo vino  
(En valor USD50 FOB)



Importación Espumantes  
(en mil cajas 9lts)





Winext Consultoria Eireli  
Rua Oscar Freire, 708/73  
01426-002 -São Paulo – SP  
Brazil

Rodrigo Lanari  
[rodrigolanari@wine-xt.com](mailto:rodrigolanari@wine-xt.com)  
+5511 99178-4747

Mercados clave para  
el **#VinoArgentino**

# GRANELES

## OVERVIEW 2024



Juan M. Palomo



**JORNADAS  
ESTRATÉGICAS  
2024**

NUEVOS CONTEXTOS

PRIORIZACIÓN DE ACCIONES DEL PLAN  
ESTRATÉGICO VITIVINÍCOLA AL 2030



**Coviar**  
CORPORACIÓN VITIVINÍCOLA ARGENTINA



**W**  
WINES OF ARGENTINA  
**A**



# **Jornadas Estratégicas 2024**

## **Actualización PEVI 2030**

### **Mercados clave para el Vino a Granel Argentino**



# Cámara Argentina de Vinos a Granel

Entidad privada, independiente y sin fines de lucro, integrada por empresas elaboradoras, exportadoras y relacionadas con la gestión logística y comercial internacional de vinos a granel en la República Argentina.

## Objetivo General

Impulsar la imagen del Vino a Granel Argentino en el exterior con el fin de mejorar su potencialidad exportadora.

# ¿Qué es el Vino a Granel?

**Es un formato de envase asociado  
a grandes volúmenes**

Se denomina Vino a Granel a aquél que se traslada hacia un mercado externo en envases superiores a 10 litros, con el fin de ser fraccionado en destino en diferentes tipos de envases, como botellas, bag-in-box o latas de aluminio, ya sea por otra bodega o un establecimiento fraccionador, y así ser distribuidos para el consumidor final.

Lo que define a esta categoría es solamente el tamaño del envase en que se traslada el vino hasta el país de destino, sin hacer referencia a las calidades, tipo de varietal o demás atributos del vino.



# ¿Qué vinos se exportan a Granel?

**Vinos de todos los tipos y calidades pueden ser exportados a granel**

- Varietales y Genéricos
- Opciones económicas hasta alta gama
- Con diversas Certificaciones

El formato a granel se utiliza bajo dos modalidades comerciales:

- **Marca blanca - Etiqueta Privada:** a los fines de personalizar el vino según las necesidades en destino y llegar al consumidor final con una marca propia del comprador (+80%)
- Bajo la **marca de la bodega exportadora** propia del importador.



# Origen del Vino a Granel Argentino



Representan más del  
95% de las exportaciones  
de Vino a Granel

- La región de Cuyo continúa siendo el origen mayoritario de las exportaciones de vino a granel.
- Mendoza representa más del 90% de los envíos al exterior.

# ¿Quiénes compran vino a granel en el exterior?

Los principales compradores internacionales de vino a granel son **bodegas, cadenas de supermercados, compañías de embotellado y comercializadores de vino** que están vendiendo vinos de marcas propias (etiquetas privadas) para ser destinados a los consumidores finales.

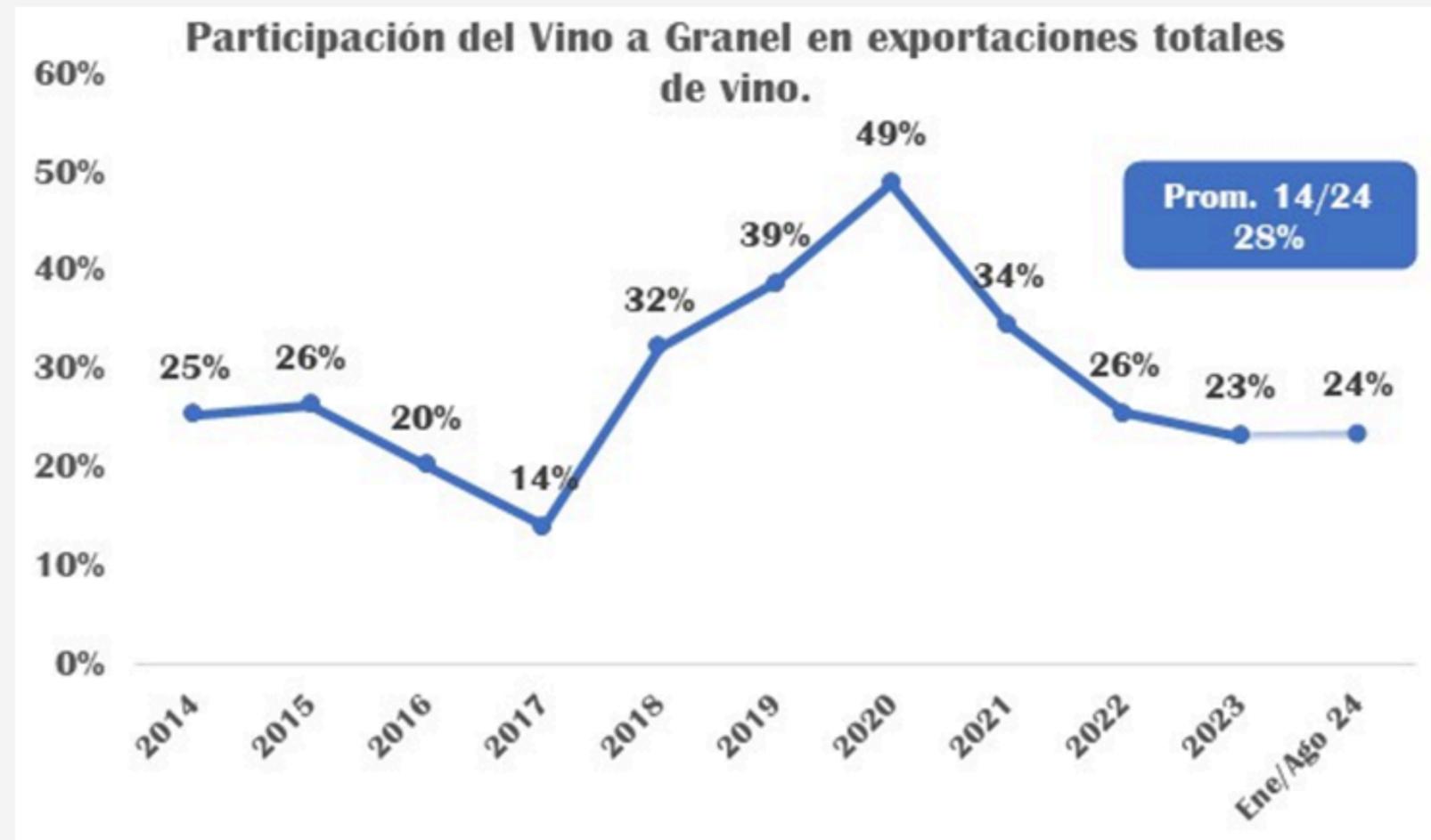
El importante **crecimiento y relevancia del vino a granel, ha sido respaldado por el poder y la influencia de las principales cadenas de supermercados**. Su demanda de vinos para producir sus propias etiquetas y marcas exclusivas ha ayudado a impulsar la demanda de los enormes volúmenes de vino que ahora se envían a todo el mundo.

# ¿Por qué el mercado internacional emplea el formato a granel?

Es importante destacar que el vino a granel es un **complemento del vino fraccionado**, que **trabaja con los mismos tipos y estándares de calidad** y no canibaliza clientes, sino que contribuye a que más consumidores tengan acceso a una mayor diversidad de vinos de todo el mundo.

El formato granel permite exportar vinos de una manera mucho más económica, eficiente, cuidando el medioambiente.

# Evolución de las exportaciones de Vino a Granel



El sector de vino a granel ha experimentado una mayor volatilidad en sus niveles de ventas al exterior, debido a su mayor exposición a la conyuntura interna y externa, lo que genera grandes impactos en su competitividad internacional.

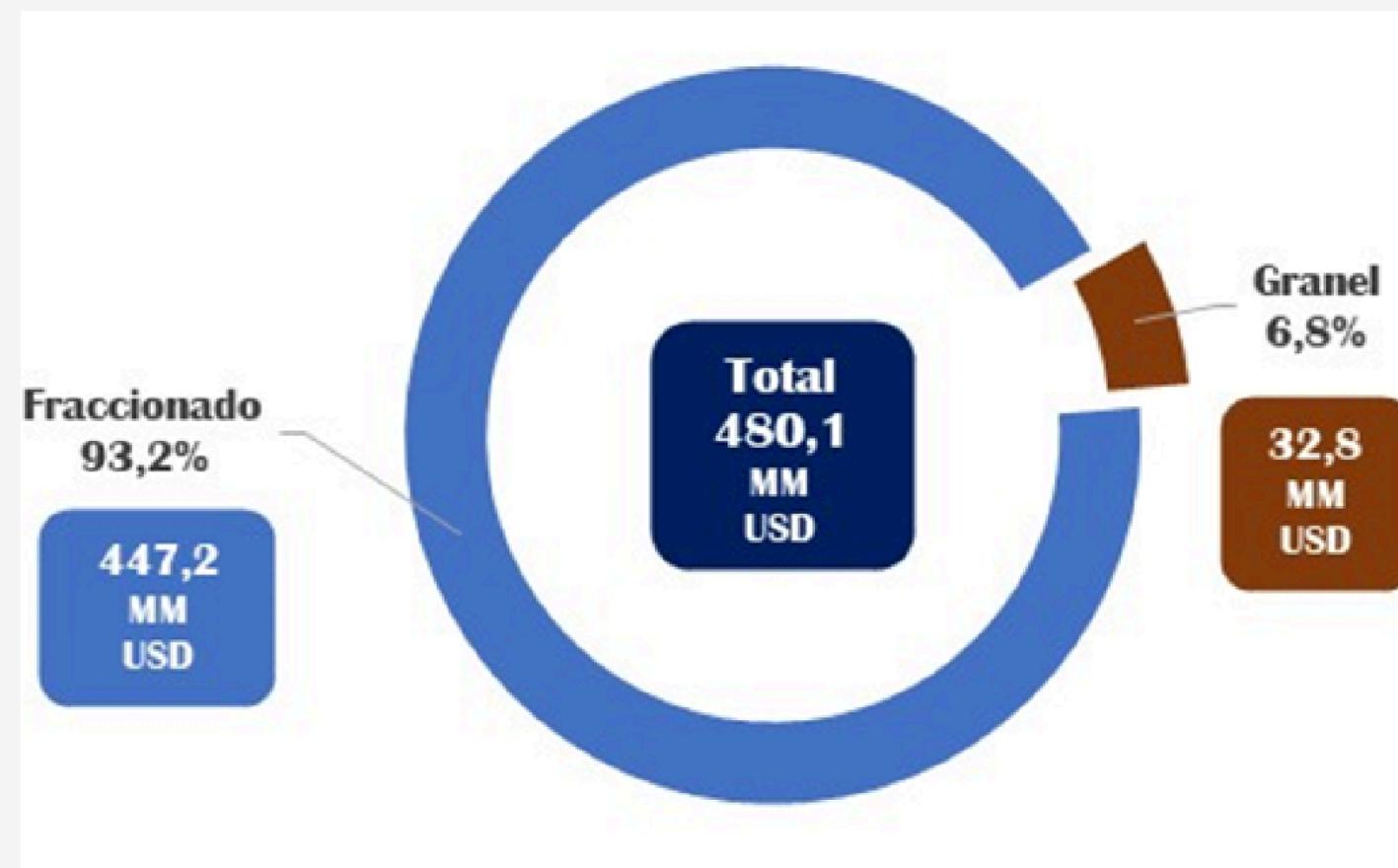
# Evolución de las exportaciones de Vino a Granel

Reciente notable crecimiento de las exportaciones de vino a granel.



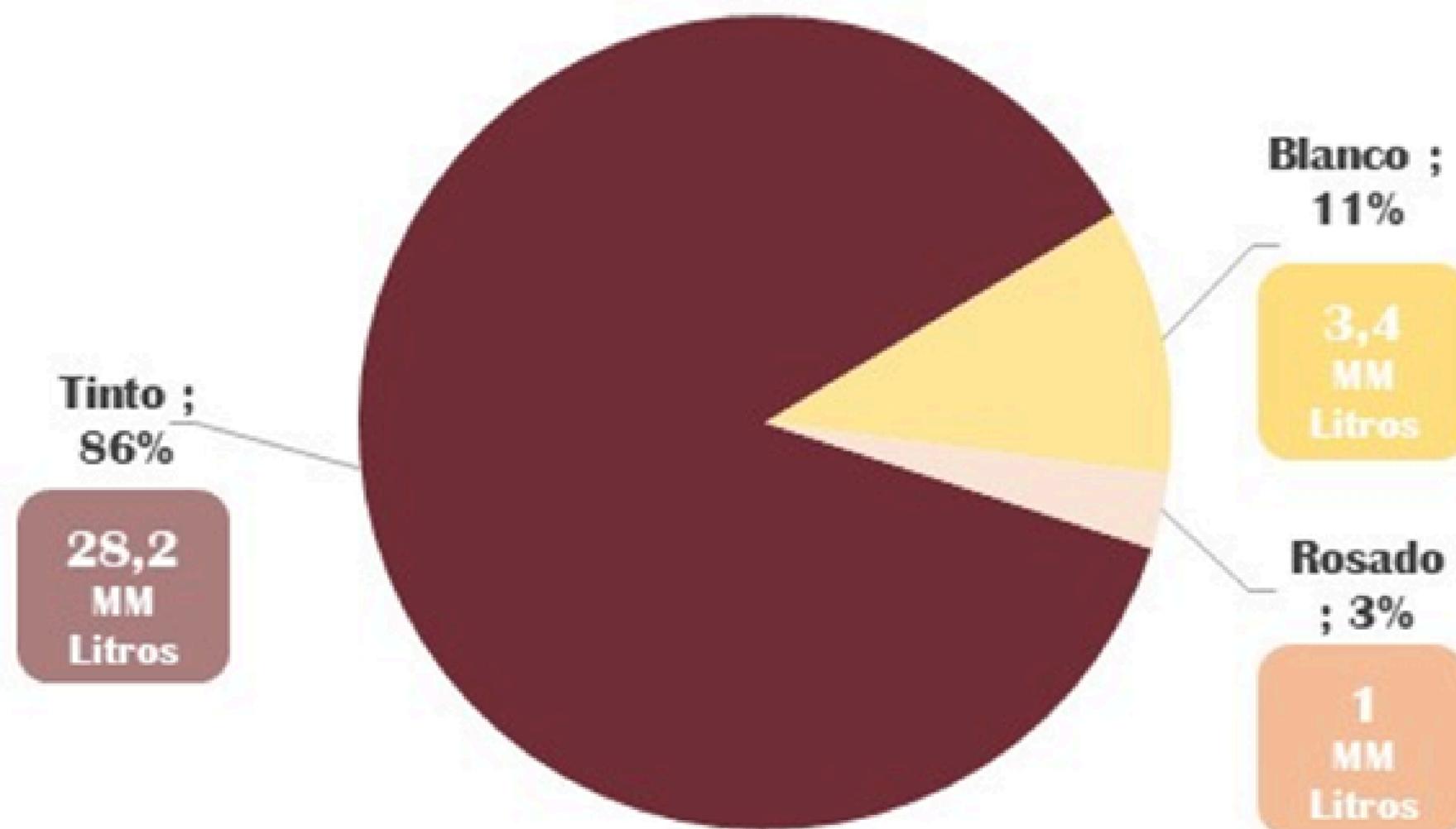
# El peso del Vino a Granel en las exportaciones actuales

Si bien el VG tiene un comportamiento más volátil en sus ventas y participación sobre el total exportado, durante los últimos 3 años ha mantenido una participación estable del orden del 24% (medida en litros).



# Composición de las exportaciones de Vino a Granel

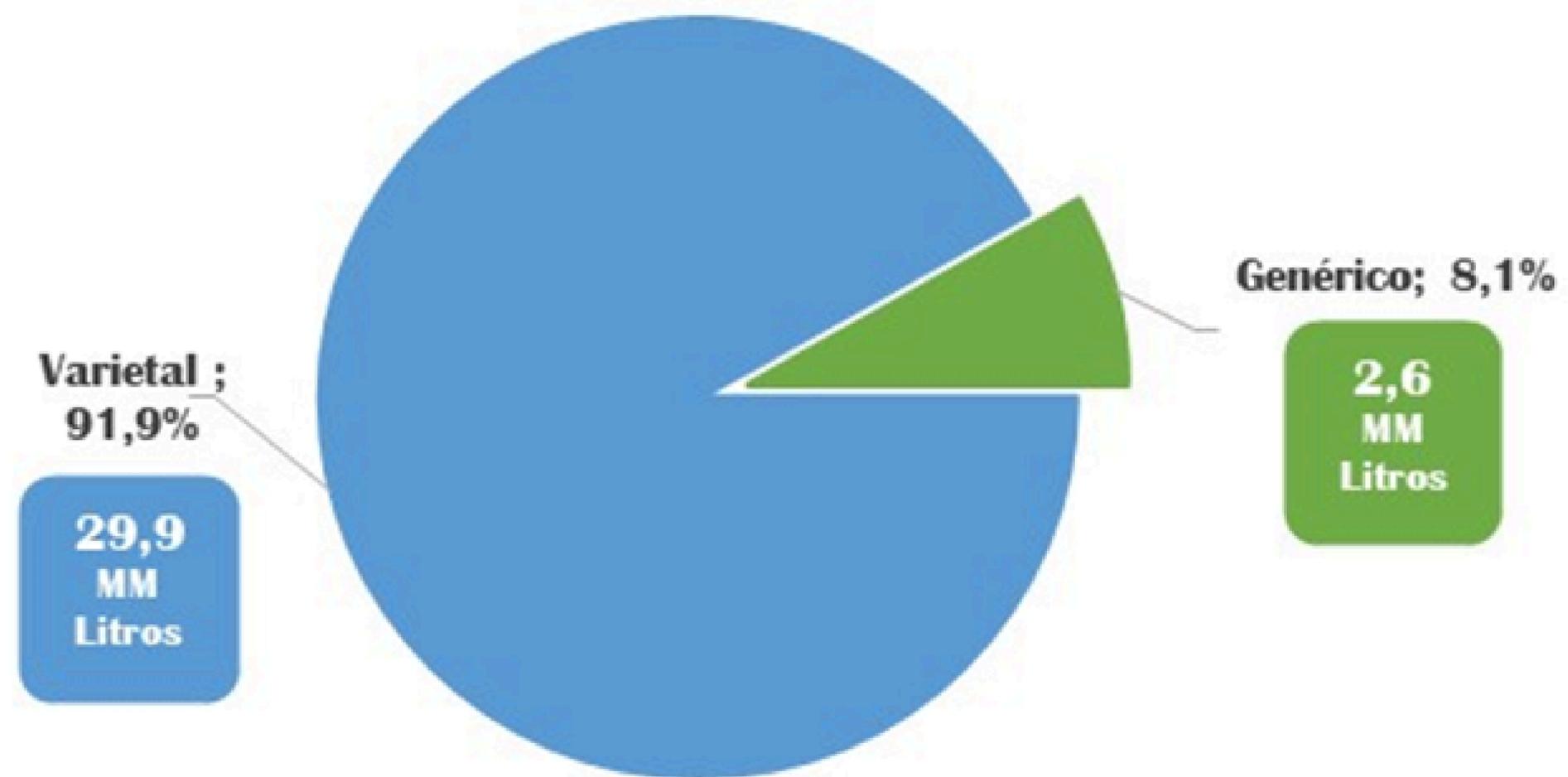
Según Color



Periodo: Enero-Agosto 2024

# Composición de las exportaciones de Vino a Granel

Según tipo - Varietal y Genérico -

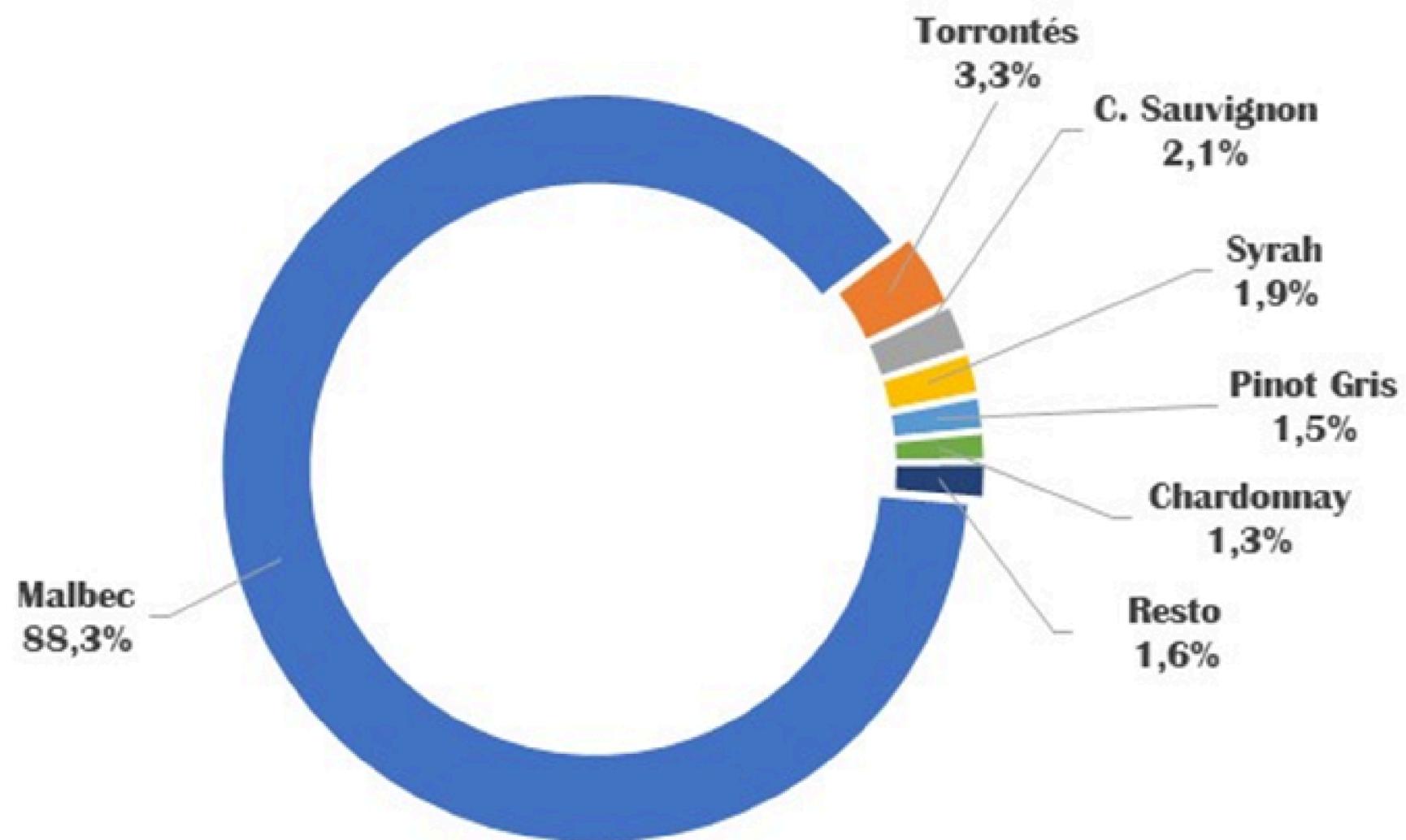


Periodo: Enero-Agosto 2024

# Composición de las exportaciones de Vino a Granel

Principales Varietales exportados

Unidad de medida: Litros

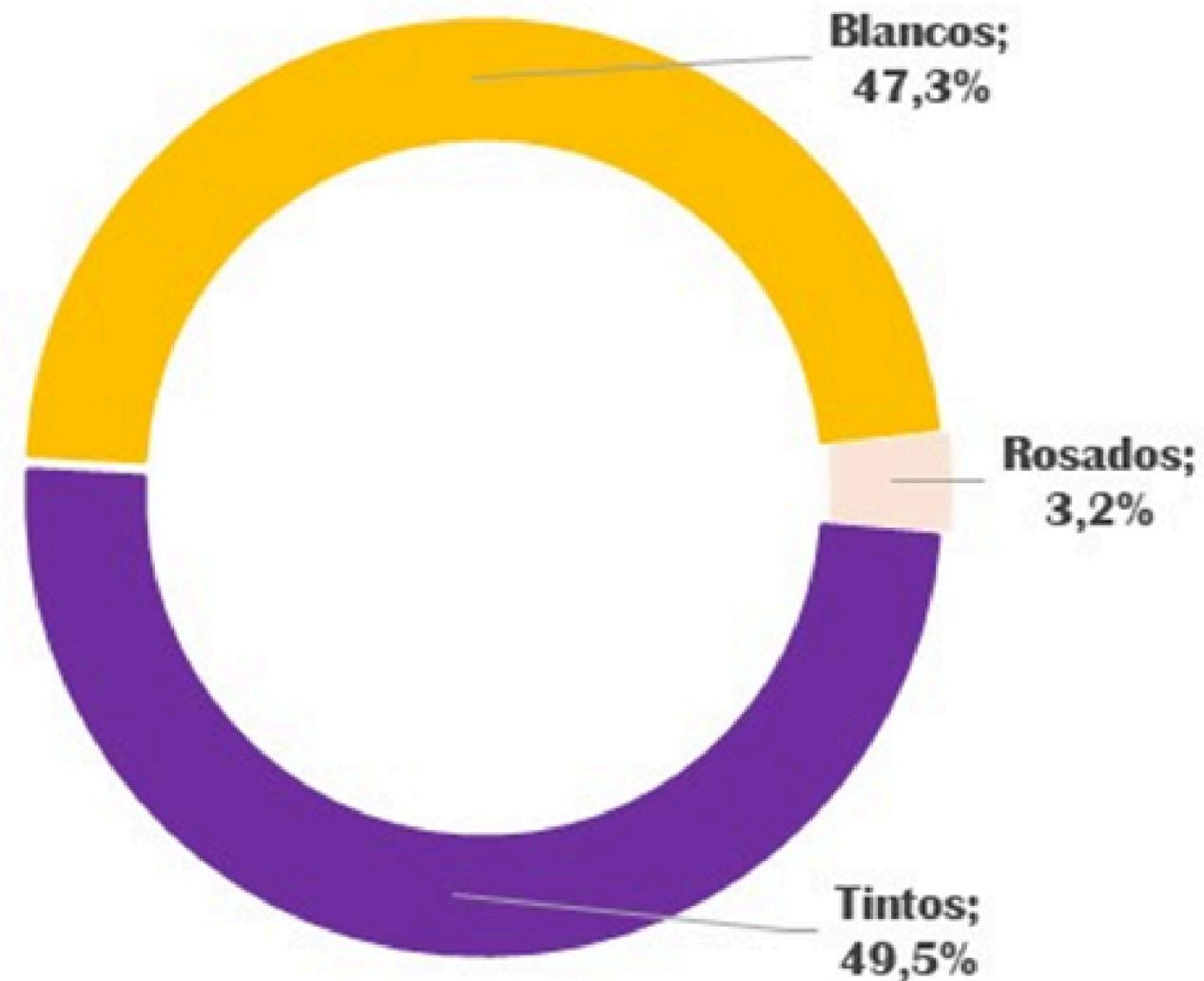


Periodo: Enero-Agosto 2024

# Composición de las exportaciones de Vino a Granel

Vino Genérico. Según color

Unidad de medida: Litros

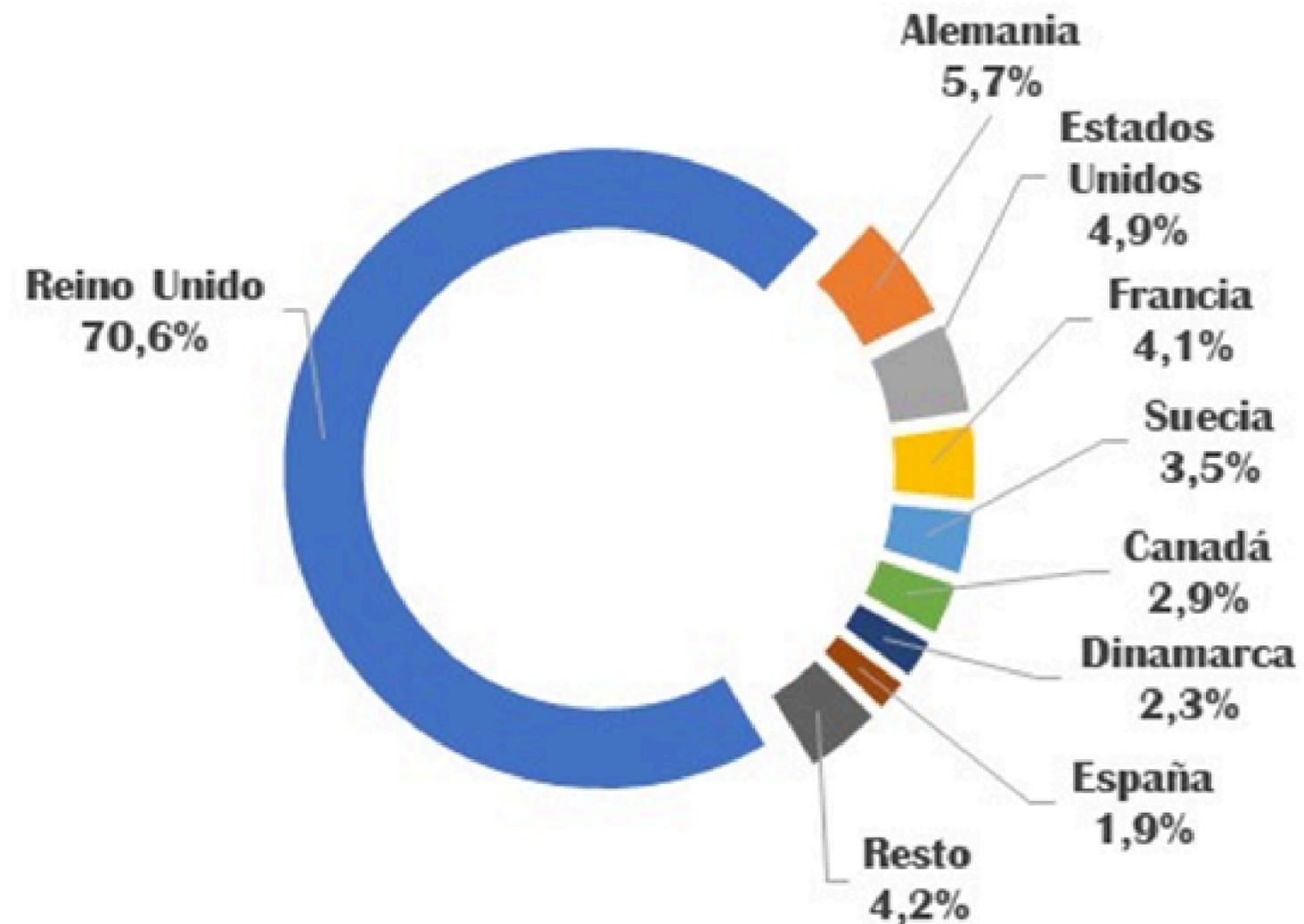


Periodo: Enero-Agosto 2024

# Destinos de exportación del Vino a Granel Argentino

Principales países compradores de vino a granel argentino. Total de exportaciones (tipos y colores).

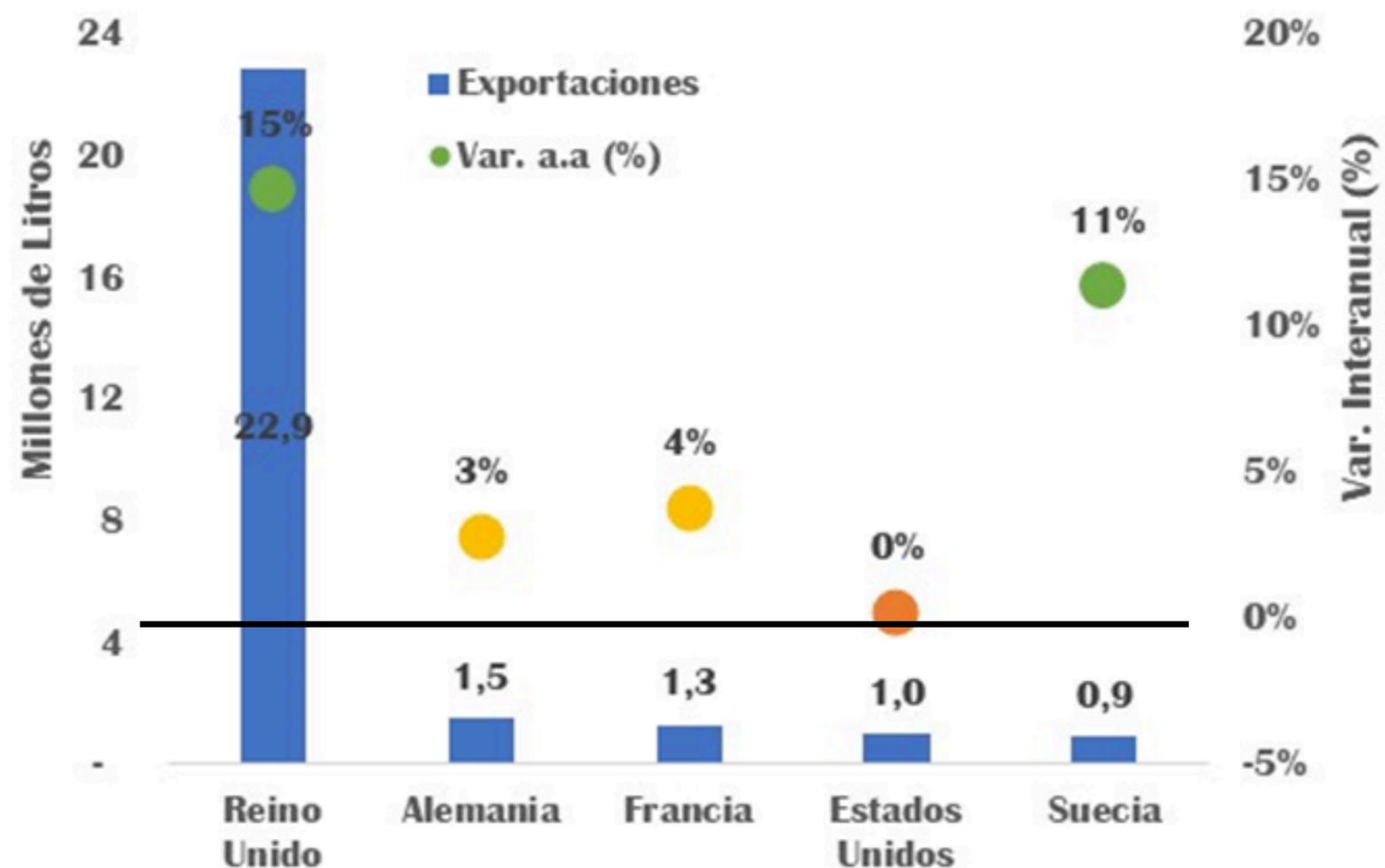
Unidad de medida: Litros



# Principales países compradores de Vino Varietal

Principales países compradores de vino varietal a granel y su evolución interanual.

Unidad de medida: Litros

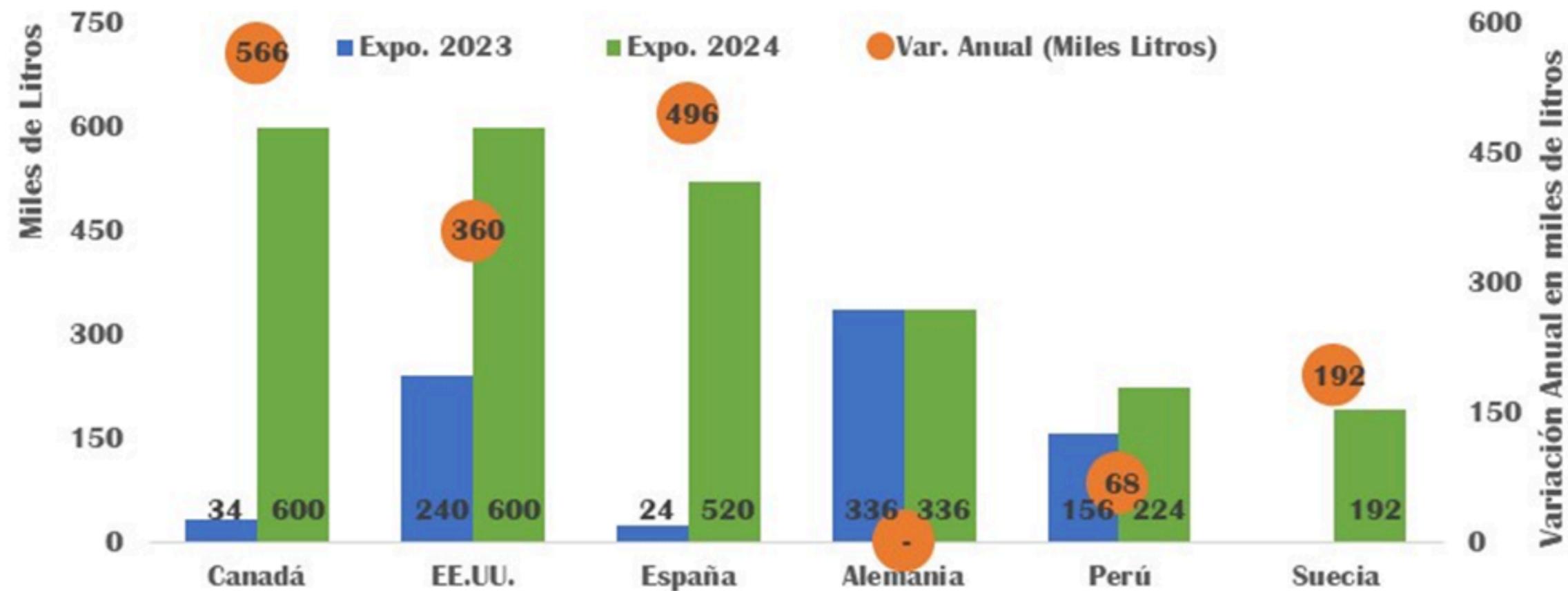


Periodo: Enero-Agosto 2024

# Principales países compradores de Vino Genérico

Principales países compradores de vino genérico a granel y su evolución interanual.

Unidad de medida: Litros



Periodo: Enero-Agosto 2024

# Destinos de los principales varietales exportados

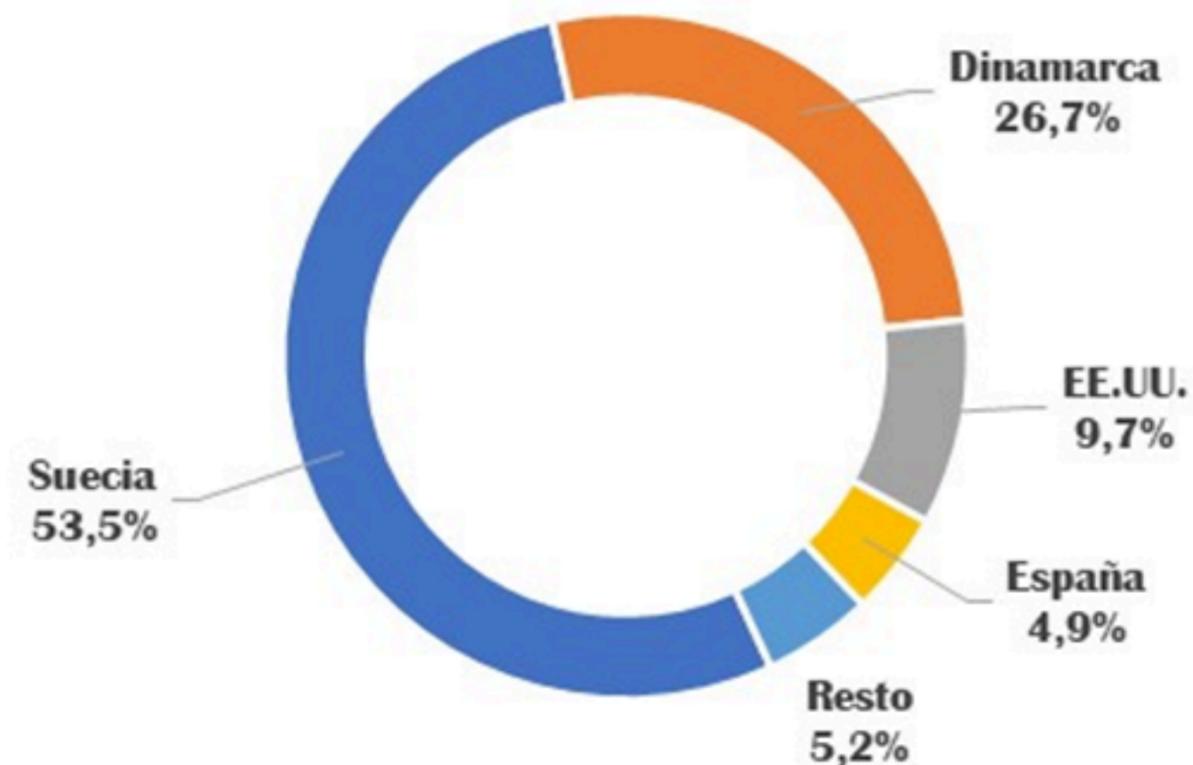
Países compradores de vinos varietales

Unidad de medida: Litros

Exportaciones de Malbec



Exportaciones de Torrontés Riojano



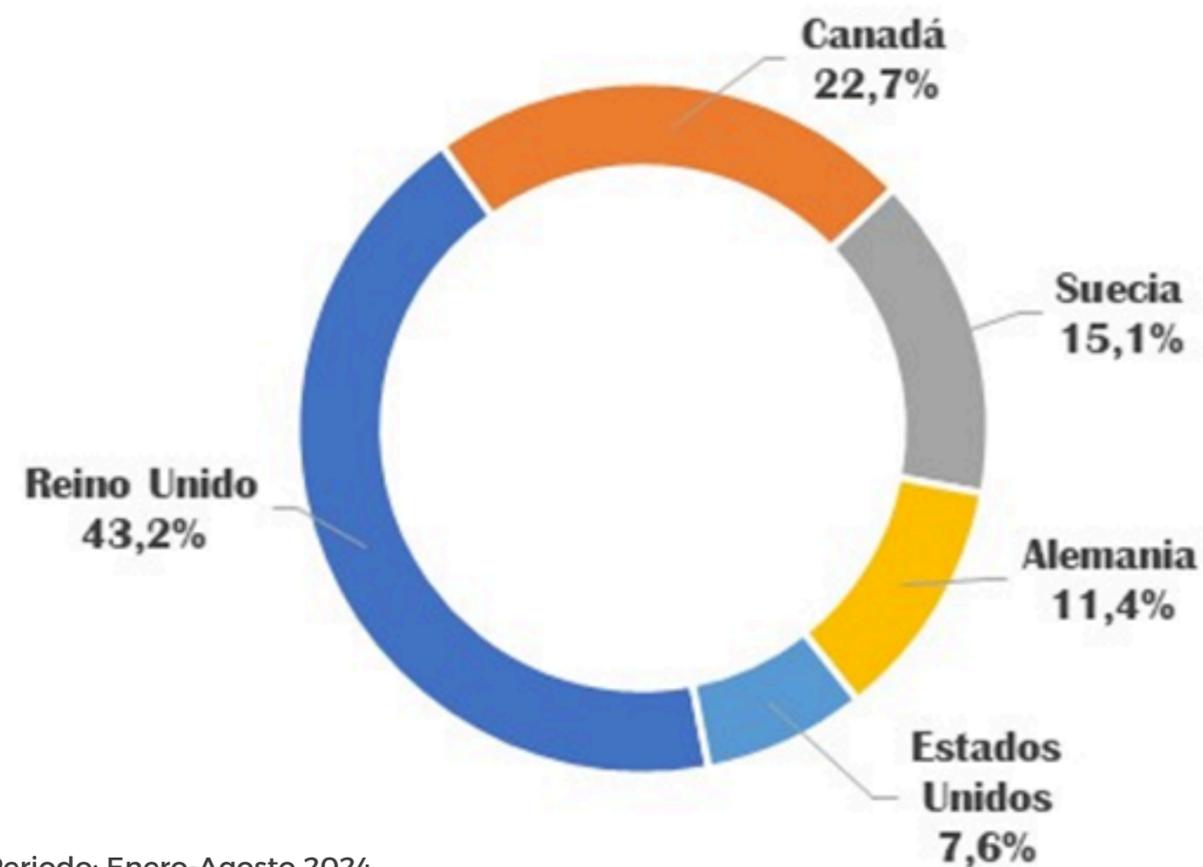
Periodo: Enero-Agosto 2024

# Destinos de los principales varietales exportados

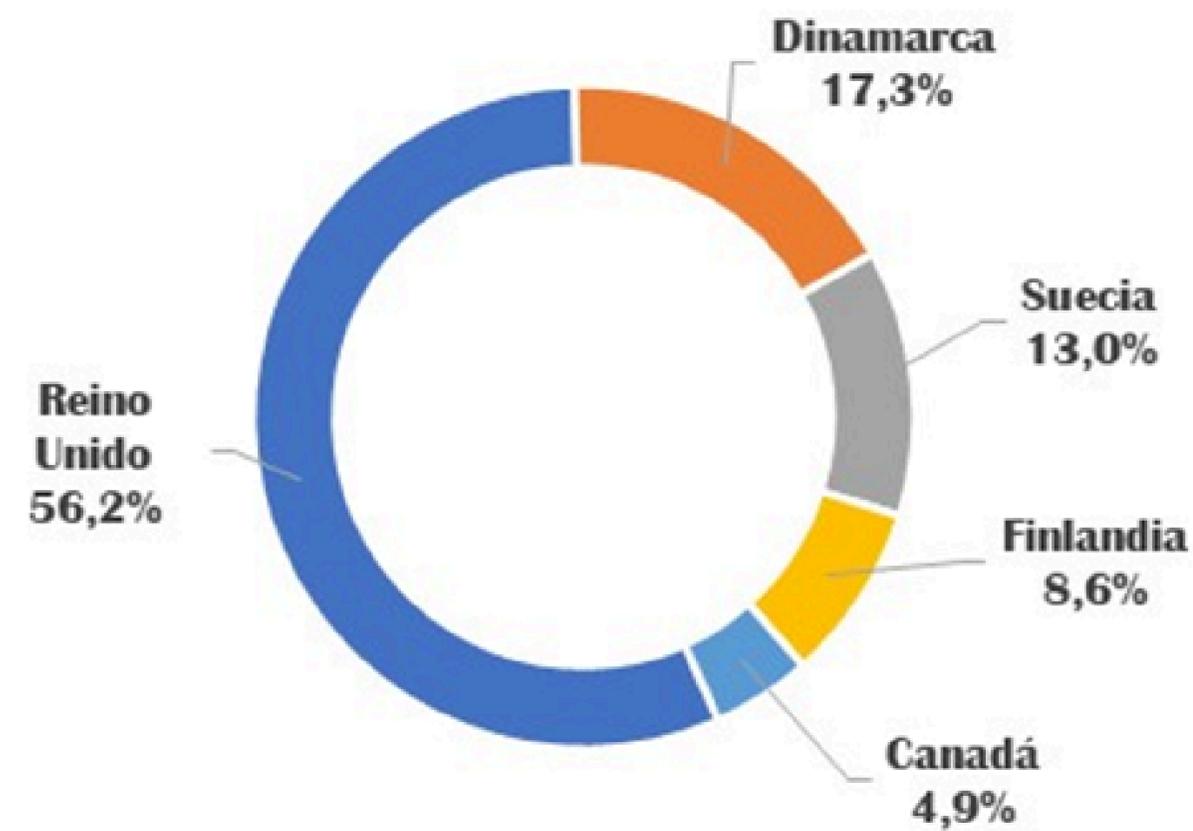
Países compradores de vinos varietales

Unidad de medida: Litros

## Exportaciones de Cabernet Sauvignon



## Exportaciones de Syrah

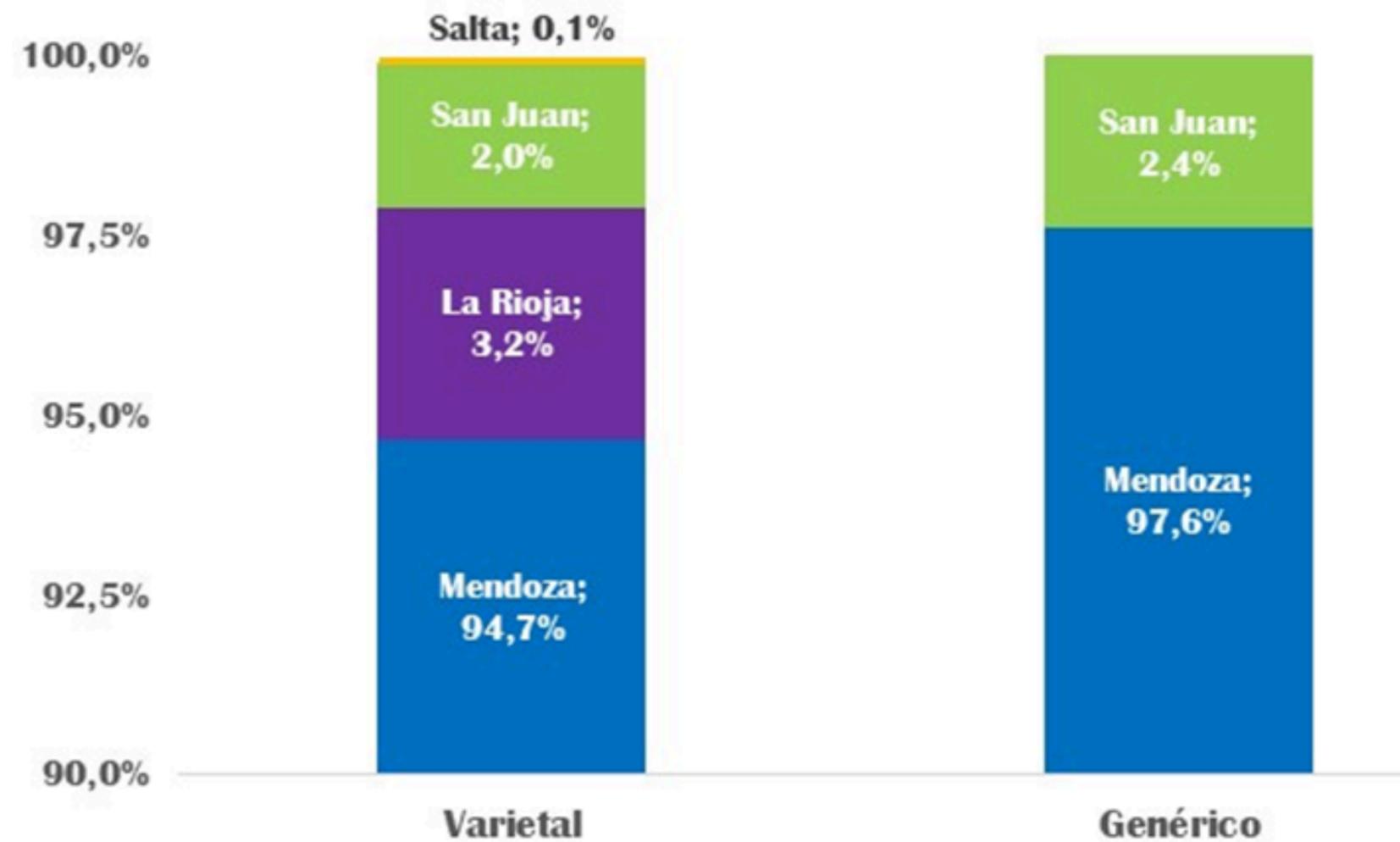


Periodo: Enero-Agosto 2024

# Origen de las exportaciones argentinas de Vino a Granel

Participación de provincias exportadoras de vino a granel

Unidad de medida: Litros

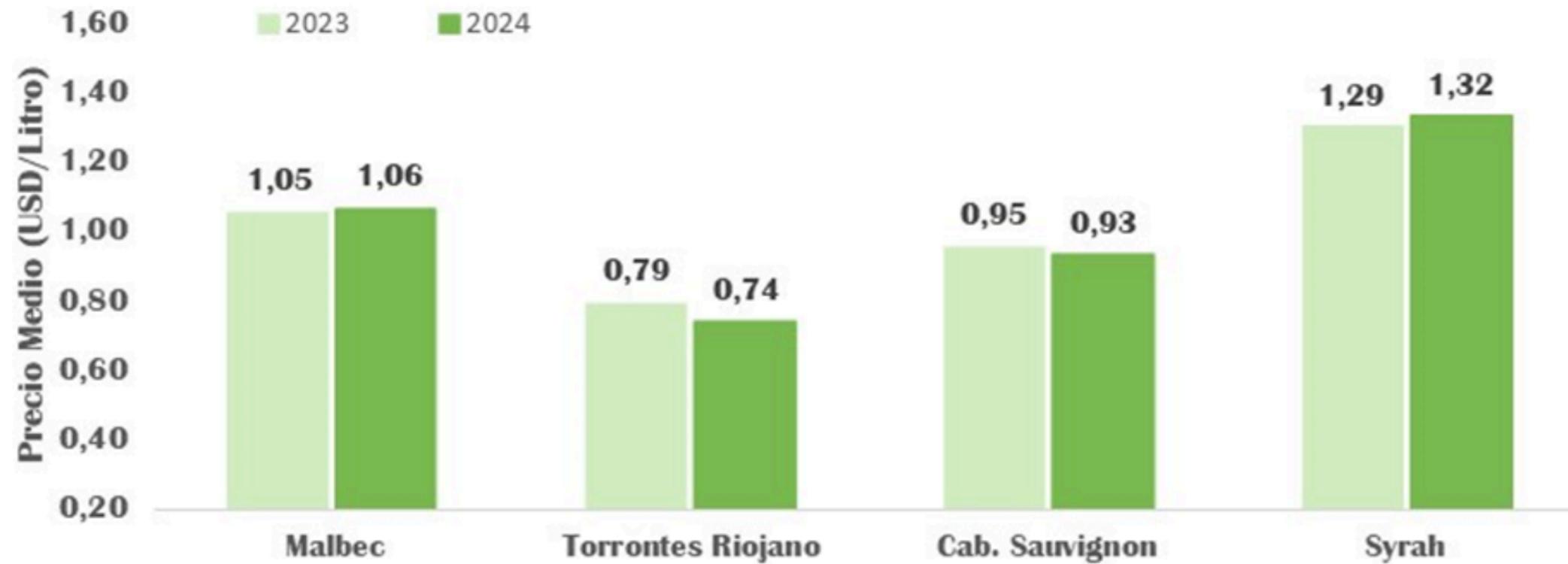


Periodo: Enero-Agosto 2024

# Precio medio de exportación

Principales variedades exportados a granel.

Unidad de medida: Litros

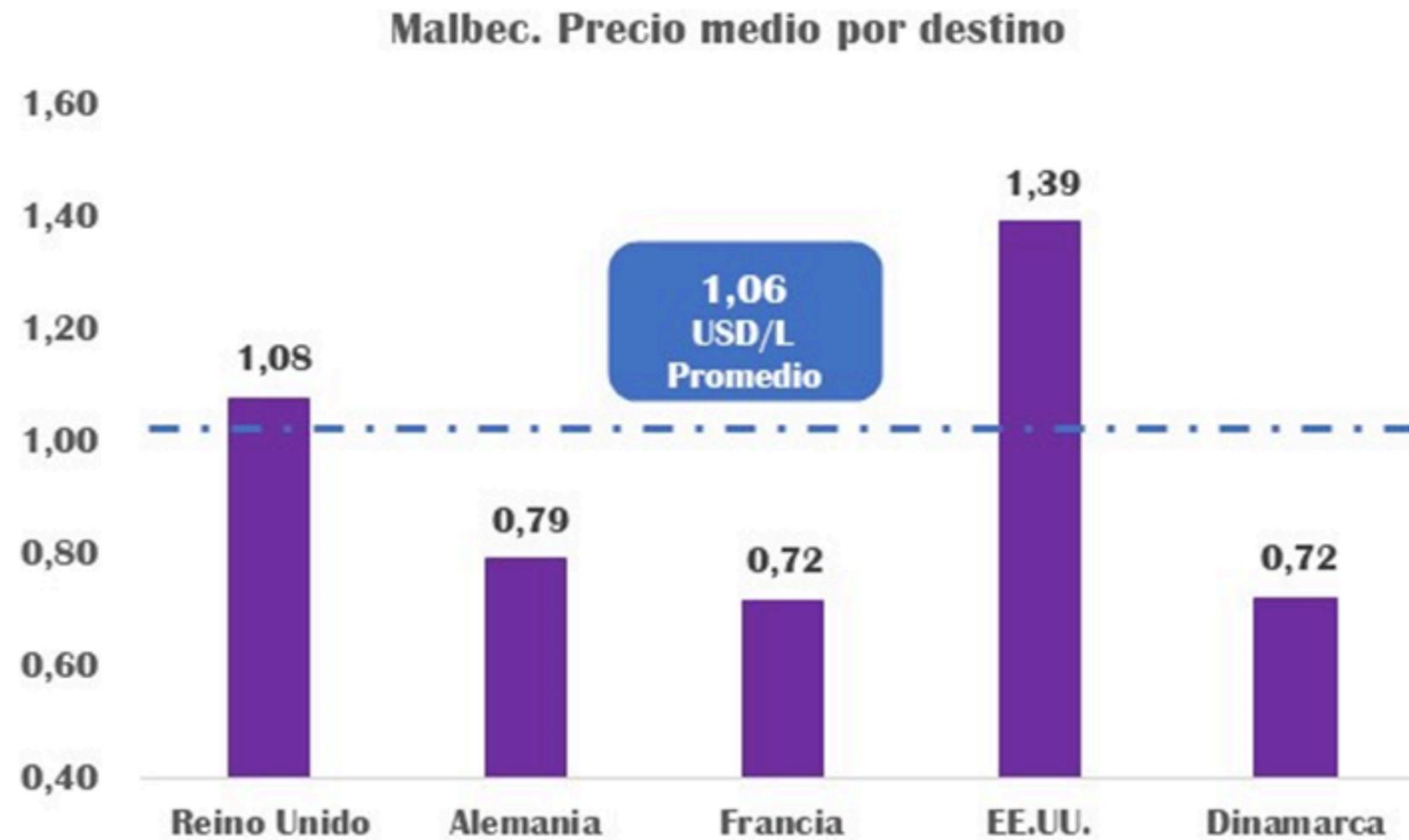


Periodo: Enero-Agosto 2024

# Precio medio de exportación

Principales países compradores por varietal

Unidad de medida: Litros

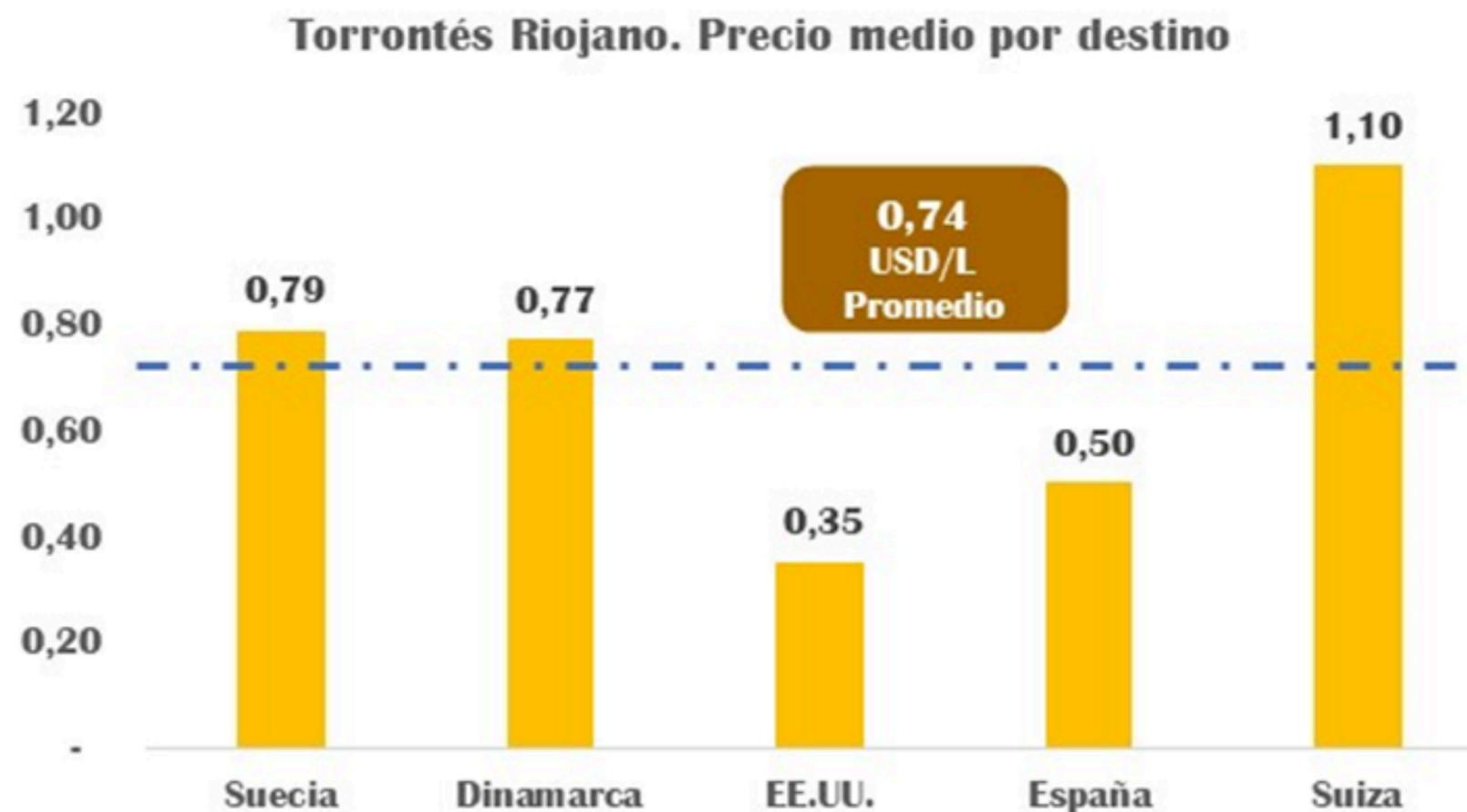


Periodo: Enero-Agosto 2024

# Precio medio de exportación

Principales países compradores por varietal

Unidad de medida: Litros



Periodo: Enero-Agosto 2024



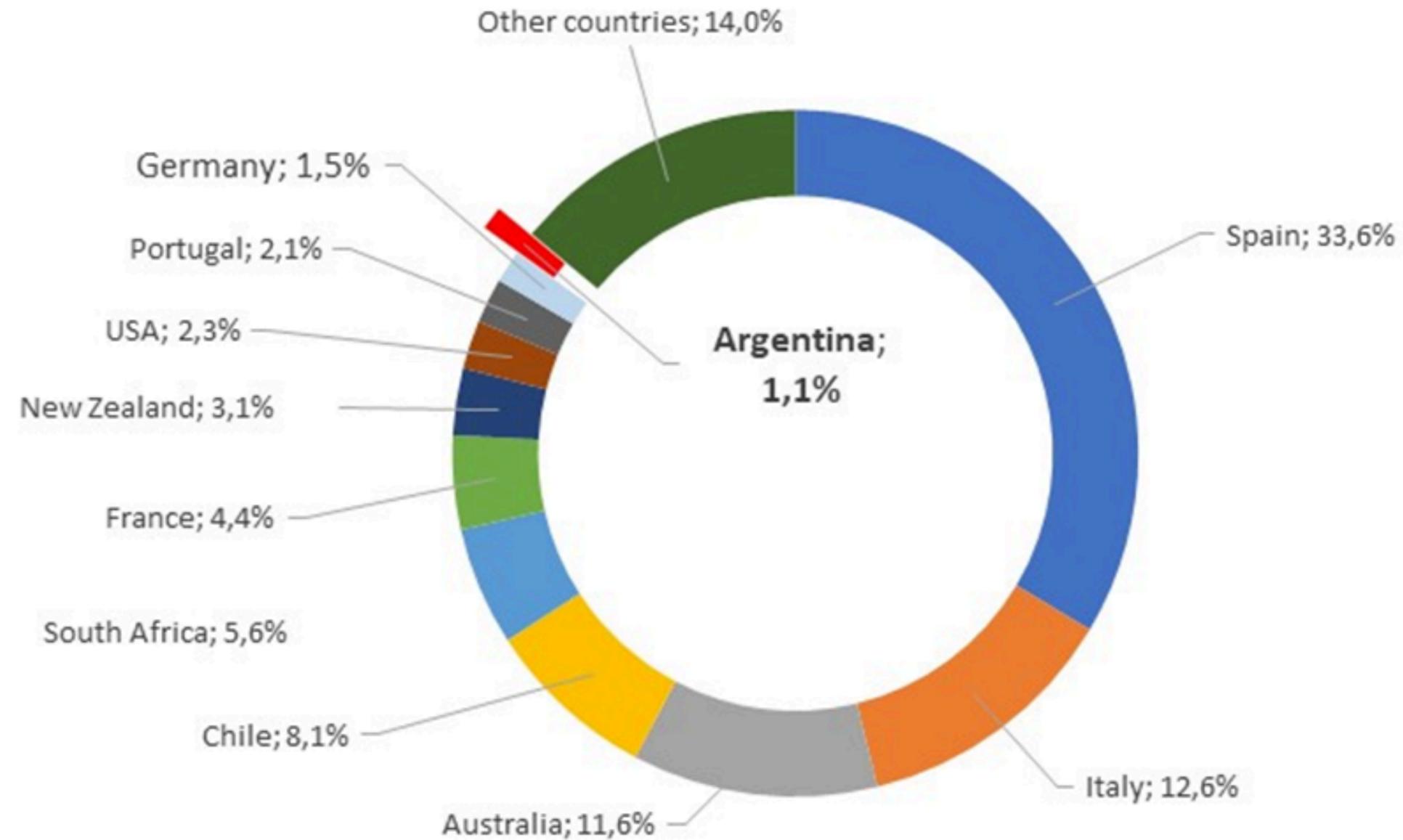
# Comercio internacional del Vino a Granel

# Comercio mundial del vino a granel

El comercio mundial del vino moviliza unos 10.000 millones de litros al año, en todos sus formatos (embotellado, bag in box, granel, otros).

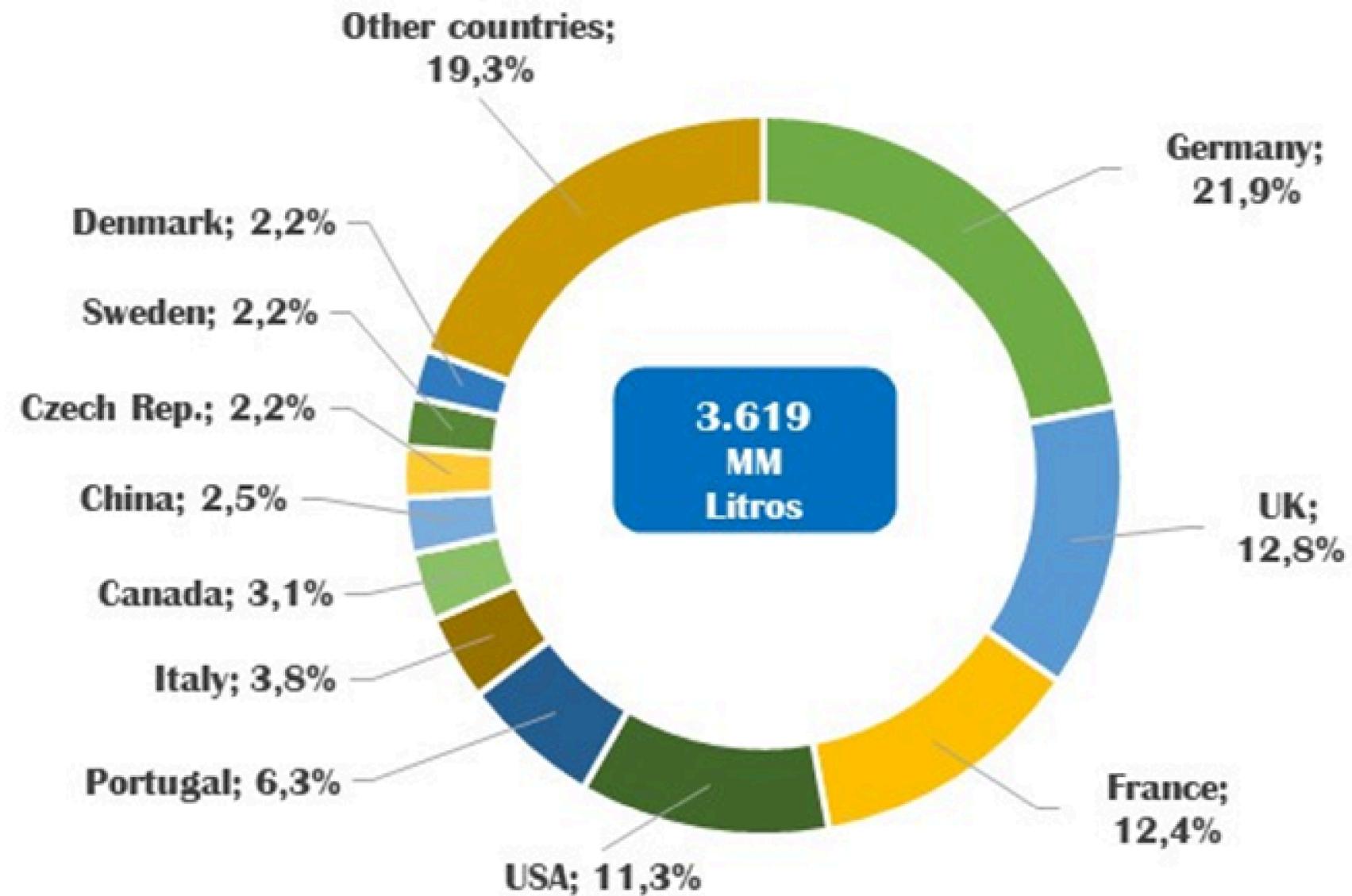
El sector de Vino a Granel es el responsable de movilizar el 33% de las exportaciones totales de vino, lo que refleja la importancia de esta formato de envío.

# Principales países exportadores de vino a granel



fuentes: Elab. propia en base a datos OEMV.

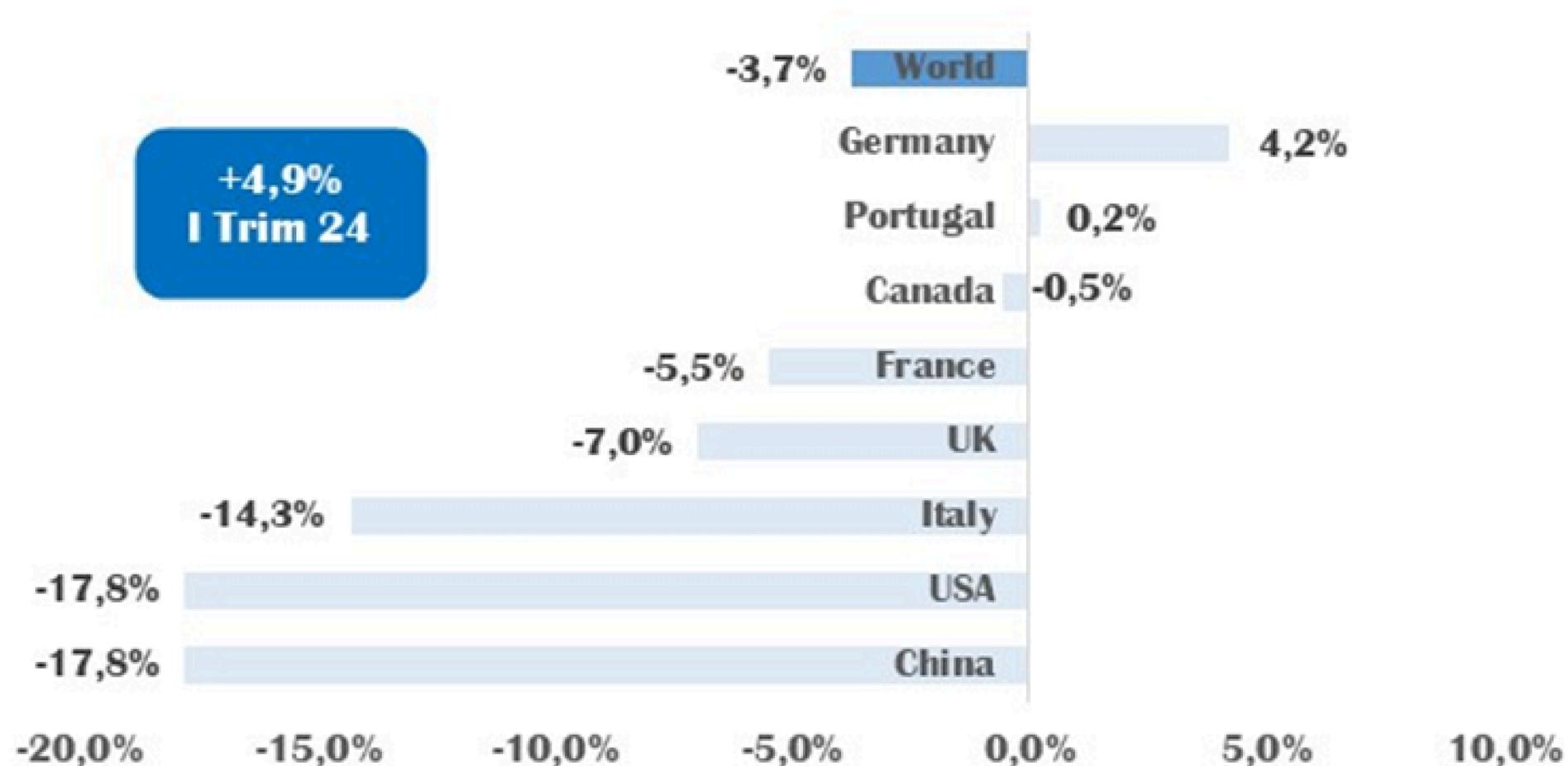
# Principales países importadores de vino a granel



fuentes: Elab. propia en base a datos OEMV.

# Evolución de las importaciones mundiales de vino a granel

Evolución de importaciones mundiales de vino a granel  
Periodo 2023/2022



fuentes: Elab. propia en base a datos OEMV.



# Ventajas de exportar Vino a Granel



**Menor costo de envío por litro de vino.**

Capacidad de contenedor de 20 pies:  
24.000 litros a Granel versus 9.900 litros  
Embotellados.



**Reducción de las emisiones ambientales de CO2 por litro de vino transportado** alrededor del mundo, en comparación con los vinos fraccionados (hasta un -38%).



**Mayor flexibilidad en el proceso de fraccionado.** Al realizarse en destino permite reaccionar con mayor rapidez a las tendencias del mercado, facilitando la adaptación de los envases según la demanda.



**Mayor conservación de la calidad del vino en su transporte hacia el destino.** El vino a granel es menos propenso a grandes variaciones de temperatura, lo que reduce el riesgo de envejecimiento prematuro durante su transporte.



Opción más eficiente para los compradores que buscan personalizar sus vinos. **Permite a operadores de todos los tamaños producir sus propias etiquetas de vino** y convertirse en desarrolladores de marcas.



Permite a las bodegas locales **diversificar sus opciones de venta y alcanzar nuevos mercados.**



# Limitantes, Desafíos y Oportunidades

# Limitantes para el crecimiento de las exportaciones

1. Incertidumbre de las condiciones macroeconómicas (TC, inflación, tasas de interés).
2. Falta de Acuerdos Comerciales (similares condiciones que enfrentan nuestros principales competidores).
3. Imposibilidad para comerciar vino a granel dentro de MERCOSUR - RT Vitivinícola (Negociación en 2025)
4. Costos logísticos elevados, diferencial entre provincias elaboradoras.
5. Deficiente infraestructura ferroviaria que impide su utilización como medio de transporte del sector.
6. Carga tributaria (necesidades de baja y simplificación)
7. Bajo acceso al financiamiento de largo plazo para tecnificación necesaria para el sector

# Desafíos del sector del Vino a Granel Argentino

1. Búsqueda de mercados no tradicionales a los fines de incrementar y diversificar los destinos de las exportaciones
2. Mejorar la productividad. En zonas con mayor participación en el sector de vino a granel para tener rindes y costos adecuados.
3. Adecuación a nuevas tendencias de consumo (menor grado de alcohol).
4. Fomentar el crecimiento del sector con una visión de largo plazo para posicionar a la Argentina como un proveedor confiable.
5. Mejorar coordinación en la vendimia entre producción primaria e industrial, en búsqueda de mejorar costos, producción y calidad (equilibrio en la cadena de valor)

# Oportunidades para el crecimiento de las exportaciones

- 1.El mundo prioriza la sostenibilidad. Búsqueda de opciones con un menor impacto en el medioambiente
- 2.Disponibilidad de volúmenes y calidades adecuadas para exportar.
- 3.Nuevos tipos de vinos y bebidas a base de vinos (baja graduación, desalcoholizados, frizantes).
- 4.Asociatividad en el desarrollo de proyectos de fraccionamiento en destino



# Muchas Gracias

España 1340, Edificio BUCI P. 10 Of. 17  
Ciudad de Mendoza | ARGENTINA  
E-mail : [abc@bulkwin.es](mailto:abc@bulkwin.es)  
Tel.: +54 11 4889-7969



Mercados clave para  
el **#VinoArgentino**

**MUCHAS GRACIAS**



**JORNADAS  
ESTRATÉGICAS  
2024**

NUEVOS CONTEXTOS

PRIORIZACIÓN DE ACCIONES DEL PLAN  
ESTRATÉGICO VITIVINÍCOLA AL 2030



**Coviar**  
CORPORACIÓN VITIVINÍCOLA ARGENTINA

