

## EXPORTACIONES DE VINOS ENVASADOS DESDE LOS PRINCIPALES PRODUCTORES EUROPEOS

Trabajo realizado por el OeMv para la OIVE – Diciembre 2022

### Resumen

**INTRODUCCIÓN:** el presente trabajo busca comparar las exportaciones de vinos envasados no espumosos de los tres principales productores mundiales: Francia, Italia y España, tanto en general como específicamente en algunos de los principales mercados del planeta. Para hacerlo, se define primero la categoría – vinos envasados no espumosos – y se muestran sus principales características y evolución. No se trata de un trabajo de carácter coyuntural que proponga ver cómo evolucionan estas ventas en los últimos meses, sino ver de forma más estructural que son y cómo evolucionan estos vinos. Tras analizar la categoría y definidos sus principales actores, el trabajo se centra en cómo han evolucionado para los tres grandes países que interesan y en los que son sus principales mercados. Del análisis, surgen algunas ideas interesantes que, más allá de la posición que cada uno de estos grandes productores mundiales tenemos, apunta hacia la forma en que Italia y Francia han gestionado sus ventas de vinos envasados, combinando distintas subcategorías en lo que parecen dos grandes grupos: uno de vinos más premium, particularmente importantes para Francia, y otro de vinos más populares, especialmente bien distribuido por Italia.

### LOS VINOS ENVASADOS NO ESPUMOSOS:

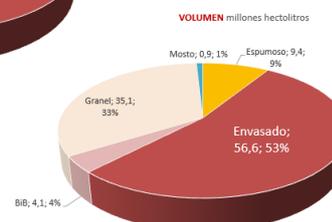
- ✓ Del total de exportaciones mundiales, un 70% de la facturación mundial y 53% del volumen medio de los últimos cinco años son vinos “**envasados**”, lo que representa alrededor de 22.156 millones de euros y 56,6 millones de hectolitros.
- ✓ Por “**vinos envasados**” nos referimos a la **categoría** con código arancelario mundial 220421, que se distingue de los vinos espumosos por una parte y del resto de vinos en envases de más de dos litros, por otra. Incluye, por lo tanto, todos los vinos no espumosos (de licor, aguja o tranquilos) en envases de hasta dos litros de capacidad, ya sea botella de vidrio u otros.

Exportaciones mundiales de vinos y mostos (Promedio 2017-2021)



Lo que la NC denomina “vinos envasados” (entre 0 y 2 l, no espumosos), suponen el 70% del total de vinos y mostos exportados, por valor de más de 22.156 ME y...

... el 53% del volumen total exportado, por una cantidad media (2017-21) de 56,6 millones de hectolitros.

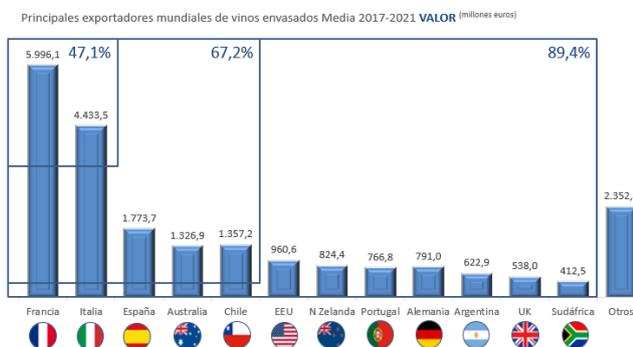


Precios medios por subcategoría Medias 2017 – 2021 (€/l)

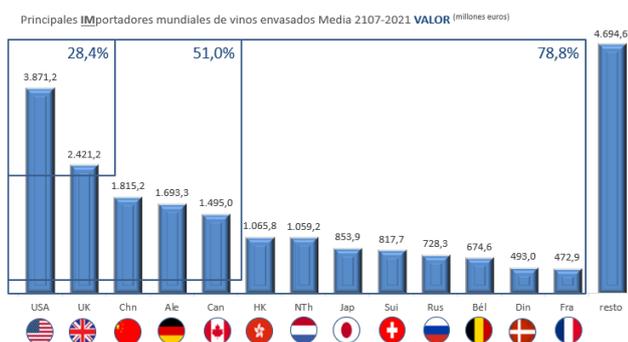


- ✓ Vinos envasados, que rondan un **precio medio** mundial de 3,91 €/l, bien por debajo del de los espumosos (6,74 €/l) pero muy por encima de los vinos en bag-in-box (BiB) o graneles, y que han crecido en los últimos 22 años a un ritmo del 2,2% anual en volumen, pero del 4,1% en valor, por debajo de otras categorías de vinos, pero revalorizándose.

- ✓ Casi la mitad de estos vinos en valor son exportados por Francia e Italia, mientras que los cinco principales **exportadores** (esos dos más España, Australia y Chile) superamos dos tercios tanto del valor como del volumen de las exportaciones mundiales, con una amplia variedad de precios medios, entre los que destacan los más de 5 €/l de Francia, EEUU y Nueva Zelanda, frente a los apenas 2,30 €/l de España y Sudáfrica.



- ✓ Entre los **importadores**, los cinco mayores (EE.UU., Reino Unido, China, Alemania y Canadá) suponen el 51% de las compras en euros, con pérdida importante de cuota del Reino Unido y Alemania en los últimos 22 años, mientras han ganado China y Hong Kong, Canadá y Rusia.



- ✓ La inmensa mayoría de los exportadores como de los importadores, creciendo en **valor**, con el volumen de ventas o compras mucho más estable o, en algunos casos, en retroceso.
- ✓ El análisis de los principales mercados mundiales para vinos envasados nos permite hacer una triple clasificación que muestre su respectivo **atractivo**: cuáles son los mercados de mayor tamaño, cuáles los de mayor precio medio y cuáles los de mayor crecimiento en volumen en los últimos años. En todos los casos, EE.UU., Suiza y China, destacan como mercados de mayor interés.

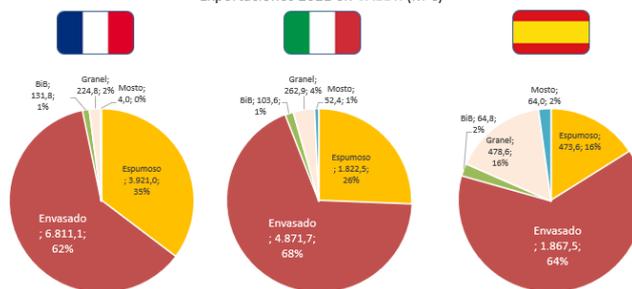
#### PRINCIPALES EXPORTADORES EUROPEOS:

- ✓ Dentro de la **Unión Europea**, Francia, Italia y España destacamos notablemente sobre el resto de productores como Alemania, Portugal, Grecia o Hungría. Y todos compartimos una misma “nomenclatura combinada” o código arancelario más específico que, a ocho dígitos, nos permite hacer un análisis comparado más exacto sobre qué vinos exportamos cada uno y a qué destinos. Centramos esta comparación en los tres grandes productores.
- ✓ Para estos tres grandes productores los vinos envasados representan valores similares **sobre el total de sus exportaciones**: 62% en el caso de Francia, donde los espumosos son muy

relevantes, 68% para Italia también con un porcentaje elevado de espumosos, y 64% para España donde espumosos y vinos a granel son importantes.

- ✓ Los tres han aumentado sensiblemente sus ventas de envasados en valor en los **últimos 12 años** (3,2% Francia, 4,5% Italia y 4% España de forma anual acumulada) y mucho menos su volumen (0%, 2,2% y 3,4% respectivamente), con precios medios que han crecido al 3,2% en Francia, 2,3% en Italia y 0,6% anual en España hasta niveles muy diferentes: 6,65 €/l, 3,82 €/l y 2,38 €/l respectivamente en 2021.
- ✓ Vinos envasados que se **subdividen** en una proporción muy elevada de vinos con DOP par-

Exportaciones 2021 en VALOR (M €)



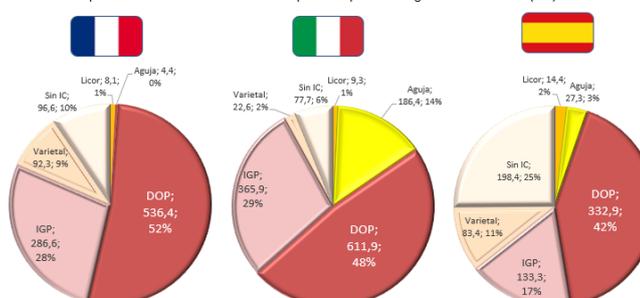
Exportaciones de vinos envasados en VALOR (M€)



ticularmente en Francia (79% del valor y 52% del volumen) y España (71% y 42%) pero menos en Italia (58% y 48%), teniendo Francia e Italia proporciones muy relevantes de vinos con IGP y España de vinos varietales y vinos sin indicación de calidad. Y con precios para el DOP elevados en el caso de Francia (10,05 €/l) y mucho más moderados en Italia (4,64 €/l) y España (3,99 €/l).

- ✓ Precios de las subcategorías que parecen dividirse en **dos grandes bloques**: uno con vinos de licor, aguja y DOP de precios más elevados (premium, aunque algo menos en los de aguja italianos que son más populares) y un segundo de vinos más populares donde se mueven los vinos con IGP, varietales y sin indicación.

Exportaciones de vinos envasados no espumosos por subcategorías en VOLUMEN (M€) - 2021



- ✓ Dos grandes bloques, que muestran la combinación entre vinos premium y populares que parece dar muy buen resultado en muchos mercados y parecen corroborar la **tendencia a la bipolarización**: vinos caros con volumen estable pero cada vez más caros, frente a vinos más populares que, sin embargo, tampoco parecen crecer mucho en volumen.
- ✓ Subcategorías, en definitiva, que han crecido mucho mejor en valor que en volumen y que, para los vinos más caros, han aumentado sus precios medios de manera sensible en los últimos 12 años.
- ✓ Y subcategorías que, por **colores** para los vinos tranquilos, han evolucionado mejor para tintos y rosados que para blancos hasta representar  $\frac{3}{4}$  partes de las exportaciones francesas y españolas de envasados y  $\frac{2}{3}$  de las italianas, con fuerte crecimiento de las ventas de vinos blancos españoles, pero mayor revalorización general de tintos y rosados.

#### EVOLUCIÓN EN LOS PRINCIPALES MERCADOS

- ✓ Y diferente comportamiento de **cada exportador en cada mercado**, con diferentes tipos de envasados evolucionando de forma distinta.
- ✓ EEUU, Reino Unido, Alemania, Bélgica, Canadá, Suiza y Países Bajos son mercados que los tres productores tenemos entre los **10 principales** por valor. Japón y Dinamarca son importantes para Francia e Italia, pero menos para España. La propia Francia es importante para Italia y España. Rusia es mercado relevante para Italia, y México es también uno de los principales para España, pero no para los otros dos.
- ✓ En el análisis de cómo han evolucionado las exportaciones de vinos envasados de estos tres grandes productores en cada uno de los principales mercados mundiales comprobamos que, en **líneas generales**, no venden mucho más volumen, pero sí más caro, con tendencia a la premiumización. Francia destaca por sus elevados precios, particularmente de vinos con DOP, con Italia muy por detrás y España aún más. Pero Italia parece sacar mucho partido a sus vinos con IGP y, en algunos países como México, a sus vinos de aguja. Los tres dan la sensación de usar de forma distinta la segmentación del mercado, con los vinos caros muy bien posicionados para Francia y algo menos pero bien para Italia, y los baratos muy competitivos con precios más similares entre los productores. DOP y vinos de licor entre los primeros, mientras que IGP liderando los vinos populares en los casos de Francia e Italia, pero más varietales en el caso de España donde también tenemos una proporción muy elevada de vinos sin indicación de calidad.

En definitiva, la segmentación de la oferta – subcategorías de vinos envasados no espumosos – muestra a lo largo de los últimos años una tendencia a la *premiumización* o revalorización de este tipo de vinos, pero combinada con un buen posicionamiento de los vinos más populares. Una segmentación de gran interés para el caso español y que está en la base, no solo de lo que ocurre a nivel institucional en España en los últimos años, sino también de lo que están haciendo las propias bodegas.

### **Sobre OIVE**

---

La Interprofesional del Vino de España (OIVE) es una organización sin ánimo de lucro que agrupa a las entidades representativas de la cadena de valor del sector vitivinícola español. Se constituye como un instrumento al servicio del sector para atajar sus debilidades a través de la unión y trabajo conjunto de los diferentes agentes que la forman.  
[www.interprofesionaldelvino.es](http://www.interprofesionaldelvino.es)

### **Sobre OeMv**

---

El Observatorio Español del Mercado del Vino (OeMv) es una fundación privada, que tiene como misión poner a disposición de sus clientes toda la información relevante del mercado del vino para ayudar a mejorar el conocimiento, a nivel mundial, de los canales y los consumidores de vino.  
[www.oemv.es](http://www.oemv.es)