



Comunicado de prensa

Bajo embargo hasta el 06/02/2024 a las 12:00 CET

Hopscotch Sopexa presenta los resultados de la 10ª edición del Wine Trade Monitor: ¿Quiénes son los vencedores en el mercado mundial del vino del mañana?

Hopscotch Sopexa, la agencia internacional de consultoría en marketing y comunicación especializada en Food, Beverage & Lifestyle, presenta las conclusiones del Wine Trade Monitor 2024, su investigación prospectiva que desentraña de manera única las tendencias B2B del mercado internacional del vino según un panel de actores clave en todo el mundo.



Paris, 6 febrero 2024 – Con una red internacional de más de 30 sucursales en todo el mundo, la agencia Hopscotch Sopexa realiza cada dos años un estudio prospectivo de las tendencias B2B en los mercados clave de consumo e importación de vino. El enfoque de la agencia es exclusivo: entrevistar a los operadores del comercio internacional de vinos, intermediarios entre las marcas internacionales y los consumidores locales, para recopilar su percepción de la evolución del mercado.

Esta metodología ha demostrado ser efectiva en los últimos 15 años al revelar predicciones que se han hecho realidad y al proporcionar valiosas lecciones para comprender y anticipar las tendencias que afectan las ventas de vino a nivel internacional.

Entre septiembre y noviembre de 2023, 957 profesionales que trabajan con portfolios de vinos internacionales, incluidos importadores, distribuidores, supermercados, mayoristas, vinotecas y especialistas en ventas en línea, participaron en la encuesta y ofrecieron sus previsiones para los próximos dos años. La 10ª edición del Wine Trade Monitor encuestó a profesionales de 9 mercados: Alemania, Bélgica, Reino Unido, Países Bajos, Estados Unidos, Canadá, China, Japón y Corea del Sur.

Red Integrada Hopscotch Groupe + Hopscotch Sopexa

+33 1 41 34 20 00 - 25 rue Notre-Dame des Victoires, 75002 Paris, France

www.sopexa.com

Sociedad Anónima con directorio y consejo de vigilancia, con un capital de 152,500 euros - 775 670 110 RCS Paris –
N° de IVA Intracomunitario: FR 33.775 670 110 – APE 7021Z



Evolución del mercado del vino: los 8 puntos a destacar según Hopscotch Sopexa

1. Los vinos europeos son los más referenciados

Los profesionales encuestados promedian vinos de 8 países en su portafolio. Los vinos del viejo continente siguen siendo imprescindibles: casi 9 de cada 10 operadores incluyen vinos franceses (88%), superando a los italianos (77%) y españoles (72%). Además del top 3 europeo, Bélgica, por ejemplo, muestra interés en nuevas procedencias: más de la mitad de los operadores belgas referencia vinos argentinos, mientras que los vinos chilenos y griegos aumentan en más de 15 puntos.

2. Calidad, precio, innovación: la percepción de los vinos determinada por su origen

En todos los criterios, es la procedencia francesa la que goza de la mejor imagen para 1 de cada 2 profesionales encuestados. Se asocia con "vinos para grandes ocasiones", apreciados por "la constancia de su calidad gustativa" y su "enfoque RSE" (Responsabilidad Social Empresarial). España y Chile destacan en los criterios de "atractividad de precios", mientras que Italia se distingue en la dimensión "innovación" y su capacidad para "seducir a la joven generación". Los vinos estadounidenses son muy bien percibidos en Corea del Sur.

3. Una visión más bien pesimista de la evolución del mercado del vino, pero confianza en las capacidades de venta individuales

La mitad de los profesionales prevé una estagnación en el mercado del vino en los próximos meses. A pesar de este contexto sombrío, cabe destacar que cuanto más pequeño es el operador, más optimista es (el 28% de los operadores que compran menos de 10,000 botellas prevén un aumento en las ventas). La venta en línea se está estableciendo, especialmente en Corea del Sur, Reino Unido y Estados Unidos, incluso en un contexto de normalización post-COVID, y plantea nuevas preguntas en términos de regulaciones.

4. Tres tendencias impulsan las ventas: naturalidad, segmentación de precios y una nueva oferta que incluye vinos de baja gradación

La naturalidad de los vinos se percibe como la primera tendencia más prometedora (vinos naturales o procedentes de enfoques biológicos o RSE). La reducción de la huella de carbono es la dimensión de RSE más comúnmente compartida, pero la sensibilidad varía de un mercado a otro: Estados Unidos concede más importancia a la inclusividad, Bélgica a la biodiversidad, y la RSE tiene poco o ningún impacto en Asia. La segunda tendencia prevista es una segmentación más marcada de los precios: la oferta de vinos se vuelve más premium en China y Corea del Sur, y la gama de entrada progresa en Alemania y Canadá, por ejemplo. La tercera tendencia más citada es la aparición de nuevas ofertas. Entre ellas, se destacan los vinos ligeros en alcohol, que tienen éxito en Alemania y en los países de habla inglesa (Canadá, Reino Unido, Estados Unidos).

Red Integrada Hopscotch Groupe + Hopscotch Sopexa

+33 1 41 34 20 00 - 25 rue Notre-Dame des Victoires, 75002 Paris, France

www.sopexa.com



5. La autenticidad del vino influye en las ventas

La autenticidad del vino es un argumento de venta para más del 80% de los profesionales encuestados. Sin embargo, la promesa varía según la geografía: los belgas y alemanes son más sensibles al enfoque del viticultor, mientras que la autenticidad es más bien sinónimo de terruño en Asia o de producción artesanal en Estados Unidos. La autenticidad es una dimensión a la que los vinotecarios son más sensibles (90% de los independientes frente al 75% de los supermercados).

6. Las denominaciones francesas siguen siendo líderes según tipología

En cuanto al dinamismo de las ventas, cuatro regiones francesas están a la cabeza en la categoría de vinos tintos: Languedoc, Burdeos, Borgoña y el Valle del Ródano. En el caso de los vinos blancos, el Valle del Loira lidera, seguido de cerca por Languedoc, Borgoña y Marlborough en Nueva Zelanda, que domina ampliamente esta categoría en China y Corea del Sur. En cuanto a los rosados, la situación está abierta después de la Provenza, entre Languedoc, rosados italianos y españoles. En cuanto a los espumosos, los más esperados son Cava y Crémant, por delante del Champagne. Se observa que el Prosecco, por otro lado, cae al cuarto lugar, frente al segundo en 2021. Dependiendo de los mercados estudiados, algunas regiones o viñedos se destacan, como los vinos portugueses en Estados Unidos, por ejemplo: Vinho Verde en blanco y Douro en tinto son las dos denominaciones para las cuales los profesionales estadounidenses anticipan el mayor crecimiento de ventas.

7. Tres grandes variedades internacionales en la cima, seguidas por cepas secundarias en ascenso

Las grandes variedades internacionales siguen siendo líderes, pero con fluctuaciones muy marcadas según los países: Chardonnay (con un fuerte aumento previsto en Bélgica, pero mucho más limitado en Estados Unidos), Cabernet Sauvignon (con un fuerte aumento en Asia pero poco en Alemania), Pinot Noir (fuerte en Corea del Sur, pero no mencionado en los Países Bajos). Cabe destacar que la popularidad de Chenin Blanc, Cabernet Franc y Grüner Veltliner está aumentando rápidamente: al producir vinos frescos y menos alcohólicos, estas cepas se adaptan especialmente a las preferencias actuales de consumo.

8. El formato de botella se renueva y la lata retrocede

La botella sigue siendo el formato que se espera que progrese más en las ventas en los próximos 24 meses. Mientras que la botella de 75cl clásica sigue siendo muy mencionada en China (90%), la botella de vidrio ligero es muy popular en Canadá y el Reino Unido. El estudio anticipa un aumento en la proporción de tapones de rosca (61%) y revela la disminución en comparación con 2021 de la lata en los mercados anglosajones (Estados Unidos -18 puntos, Canadá -19 puntos, -24 puntos en el Reino Unido).

Este estudio forma parte del ADN de la agencia Hopscotch Sopexa, que se basa en su red internacional y su conocimiento del mundo del vino para diseñar campañas de marketing y comunicación que se sumergen en los desafíos globales de las regiones vitivinícolas.

Los resultados serán presentados en la feria Wine Paris, el 13 de febrero de 2024 a las 13:00 en la Sala 5, con una conferencia dedicada al estudio "[Wine Trade Monitor: ¿Quiénes son los ganadores en el mercado mundial del mañana?](#)".

Red Integrada Hopscotch Groupe + Hopscotch Sopexa

+33 1 41 34 20 00 - 25 rue Notre-Dame des Victoires, 75002 Paris, France

www.sopexa.com



Para obtener los resultados del Wine Trade Monitor 2024: puede [descargar la infografía](#) en nuestro sitio web.

Acerca de Hopscotch Sopexa Hopscotch Sopexa es una agencia internacional de consultoría en marketing y comunicación, cuyos equipos multiculturales son especialistas y apasionados por Food, Beverage, Lifestyle desde hace más de 60 años.

Acerca de Hopscotch Sopexa

Hopscotch Sopexa es una agencia internacional de consultoría en marketing y comunicación, cuyos equipos multiculturales son especialistas y apasionados en alimentación, bebidas y estilo de vida desde hace más de 60 años.

Hopscotch Sopexa es parte del HOPSCOTCH Groupe. Juntos, forman la red internacional integrada compuesta por 800 talentos y más de 30 sucursales en todo el mundo, con capacidad de intervención en todos los países de las zonas EMEA, América y Asia.

Día a día, los expertos de Hopscotch Sopexa ponen su experiencia y su red de relaciones al servicio de campañas creativas y actividades impactantes que cautivan a consumidores y profesionales de todos los horizontes. Especialistas en campañas integradas, Hopscotch Sopexa asesora, imagina y despliega campañas de medios, relaciones públicas, influencia, digitales, eventos y trade marketing adaptadas a cada mercado.

La agencia también es líder en campañas cofinanciadas por Europa, con más de 400 programas a su haber desde 2012.

Síguenos en : www.sopexa.com

LinkedIn : [@HopscotchSopexa](#) / X : [@sopexa_agency](#) / Instagram : [@sopexa_agency](#)

Facebook : [@sopexa](#) / WeChat : @sopexa / Weibo : [@weibo.com/u/2356382002](http://weibo.com/u/2356382002)

Contacto de prensa : anne-laure.henrie@sopexa.com

Red Integrada Hopscotch Groupe + Hopscotch Sopexa

+33 1 41 34 20 00 - 25 rue Notre-Dame des Victoires, 75002 Paris, France

www.sopexa.com

Sociedad Anónima con directorio y consejo de vigilancia, con un capital de 152,500 euros - 775 670 110 RCS Paris –
N° de IVA Intracomunitario: FR 33.775 670 110 – APE 7021Z