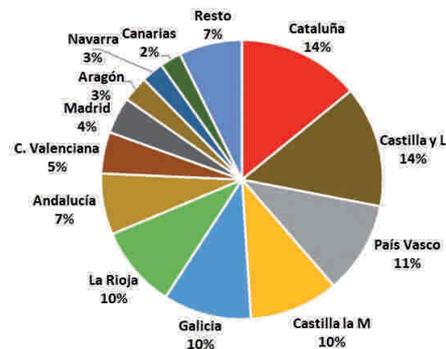


CONTEXTO SECTORIAL

Una bodega de vino es una construcción, edificio o lugar subterráneo destinado a la producción y almacenamiento de vino. Las bodegas de vino pueden ser activas (artificiales) o bien pasivas (naturales) respecto al enfriamiento de estos. Encontramos 14 bodegas españolas en el Top 100 de las mejores del mundo (ocupando, entre ellos, el puesto número 1).

Según datos del DIRCE del INE, el 1 de enero de 2017 había 4.093 bodegas en España (Código CNAE 1102 "Elaboración de vinos"), 97 menos que en 2008, siendo Cataluña la comunidad con más bodegas y Canarias la que tiene menos. Las bodegas en España suponen un 14% del total de las empresas de la industria de alimentación y bebidas, que suponían 29.018.

BODEGAS EN ESPAÑA POR COMUNIDAD AUTÓNOMA: NÚMERO DE EMPRESAS EN 2016



DAFO

AMENAZAS

- Cambio en el gusto de los consumidores a bebidas no alcohólicas
- Un mal temporal puede encarecer la uva de imprevistos
- Legislación y reglamentación en seguridad alimentaria cada vez más restrictiva (comercialización, publicidad y etiquetado)

PUNTOS FUERTES

- País con mayor superficie de viñedo del mundo
- Primer exportador de vino a nivel mundial (manteniendo una baja importación)
- Prestigio mundial en crecimiento
- Evolución a mayor calidad
- Know-how con alta experiencia
- Mayor especialización del sector

OPORTUNIDADES

- Incremento del consumo de vino en España y en todo el mundo
- Tareas de promoción al exterior por parte del ICEX
- Creación de alianzas estratégicas entre bodegas para conseguir llegar a objetivos comunes
- Turismo enológico
- Incremento del turismo cultural
- Reciente uso de marketing digital por parte de las empresas (principalmente página web)

PUNTOS DÉBILES

- Dificultad de definir por parte de las empresas a partir de qué nivel de consumo de vino pasa de saludable a perjudicial
- Barreras de entrada (pocas empresas abarcan una gran cuota de mercado)

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

TAMAÑO DE MERCADO

El consumo de vino a nivel mundial ha crecido en los últimos años según datos de OIV (Organización Internacional de la Viña y el Vino). Tanto China, EEUU como Italia, entre otros, han visto su consumo incrementado en gran medida, lo cual es una gran oportunidad ya que son los principales exportadores de vino español.

Sin embargo, a pesar de haberse incrementado un 0,8% en España el consumo doméstico de vino en 2016, el extradoméstico sufrió un descenso del 15% con respecto a 2015.

CLIENTES

España es el principal exportador de vino (en volumen, no facturación) del mundo. Entre los principales importadores se encuentran Francia, EEUU, Reino Unido y Alemania, entre otros. En este apartado, encontramos la generación millennial (sobre todo en EEUU) como el segmento que copa la mayor parte del consumo (y sigue en auge), comprendiendo a la población entre 21 y 49 años.

En cambio, en cuanto a consumo nacional, el consumidor tipo se encuentra entre los 40 y los 69 años.

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNITAT VALENCIANA

La mayor parte de las bodegas de vino se sitúan en la provincia de Valencia (64,89%) y en Alicante (25,95%), mientras que en Castellón se localiza el 9,16% restante.

Predominan las PYMES (85,32%), más en concreto el tramo de 1 a 5 empleados y una bodega con una extensión de entre 350 y 1.000 m², aunque han aparecido modelos de negocio con un espacio mucho más reducido (de 70 m²).

En cuanto a la forma jurídica, predomina la sociedad limitada (49,24%), seguida por las cooperativas (26,34%), autónomos (12,98) y un 11,44% el resto.

¿QUÉ PRODUCTOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

PRODUCTOS BÁSICOS	SERVICIOS COMPLEMENTARIOS
Vino de diferentes tipos	Visitas guiadas Visitas en globo Organización de reuniones o eventos Tienda online

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA BODEGA DE VINO TIPO

CNAE/SIC	1102 / 2084
IAE	425.1
Condición jurídica	Sociedad Limitada
Facturación	6.589 millones de euros (empresas elaboradoras de vino)
Localización	Fincas rústicas
Personal y estructura organizativa	Mayor número de empresas en el tramo de 0 a 2 asalariados
Instalaciones	Bodega: 350-1.000 m ² . Cultivo a partir de 1 hectárea
Clientes	Principalmente países extranjeros (siendo el grupo más importante los milenials). En España, generaciones entre 40 y 69 años
Herramientas promocionales	Tareas de promoción al exterior por parte del ICEX, DOP (Denominación de Origen Protegida), herramientas de marketing digital, boca-oido

RECOMENDACIONES

Decide si tu mercado es nacional o si por el contrario estará más enfocado a las exportaciones (ya que se ha encontrado un perfil de consumidor diferente para cada mercado). Si tu perfil es exportador ten en cuenta que será de gran importancia que dispongas de una web y traducida a los idiomas de tus principales clientes potenciales.

Ajusta tus productos de forma que cumplan los requisitos para optar a una DOP (denominación de origen Protegida), crucial para las ventas en el extranjero.

Aprovecha la experiencia del sector, dispones de referentes en los que basar tu modelo de negocio.

Por último, decide si vas a diferenciarte en calidad con respecto a tus competidores o si optarás por una estrategia de precios bajos.

ENLACES DE INTERÉS

www.foodswinesfromspain.com · turismodevino.com · vivancoculturadevino.es/blog/2015/04/23/denominaciones-origen-vino-espana