

# El mercado vitivinícola en Alemania y Suiza

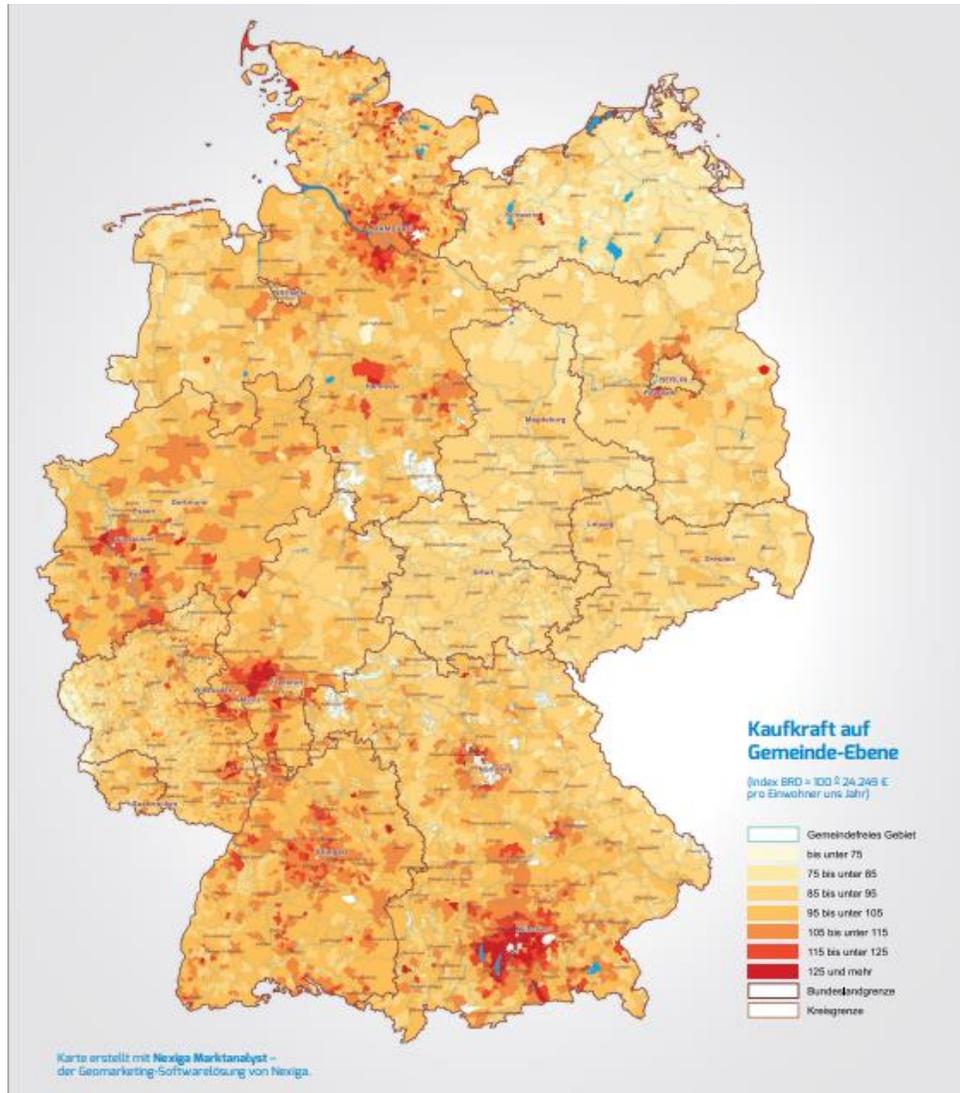
Susanne Neumann  
19 de junio 2020, Berlín

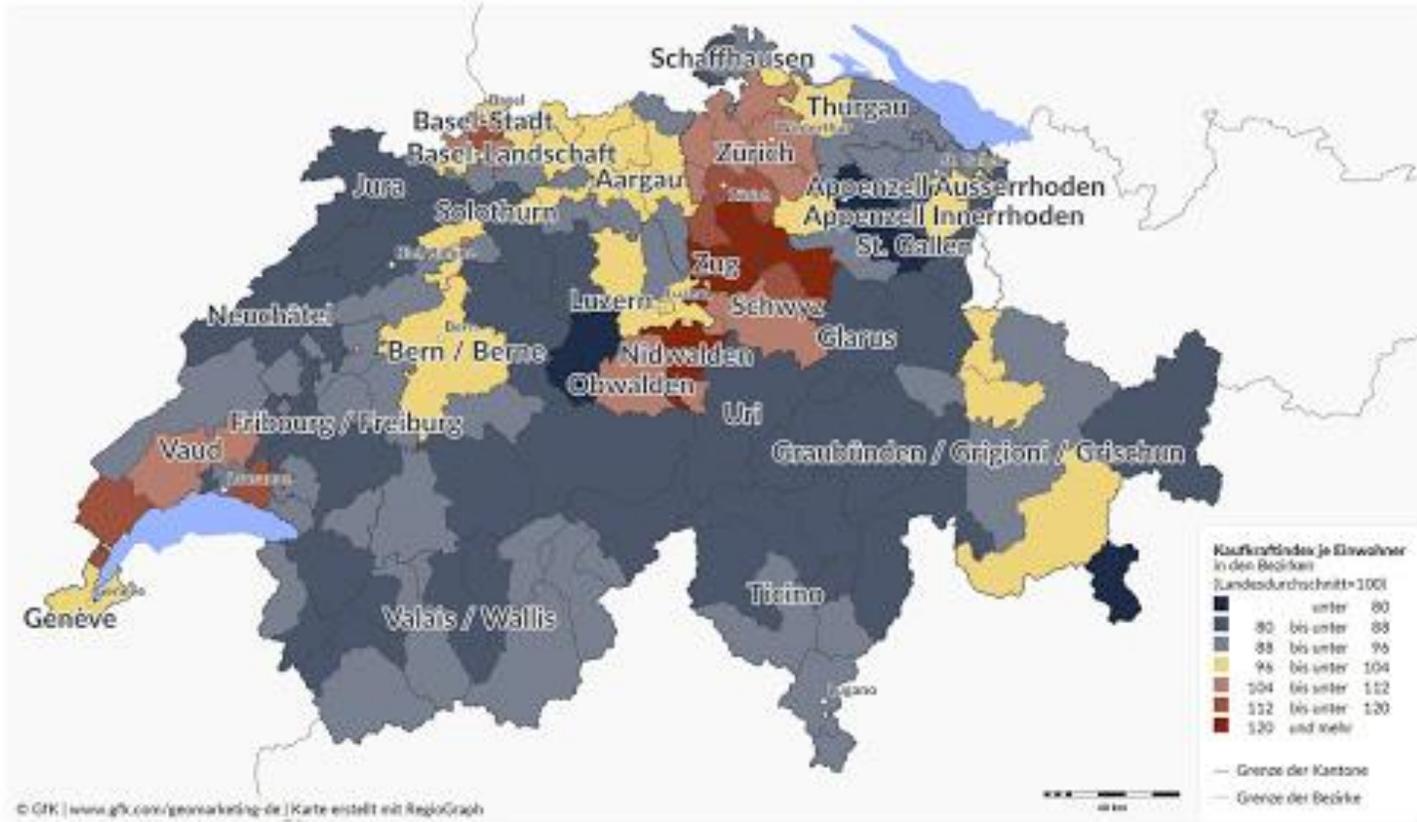
## Alemania Poder adquisitivo 2020

**Habitantes:** 83,02 millones (2019)

**Poder adquisitivo per cápita:**  
23.970 € (2019)

Baviera	26.112 €
Hamburgo	26.082 €
Baden-W.	25.805 €
Renania NW	23.569 €
Berlín	21.444 €
Meklemburgo	19.910 €
Antepomerania	





**Suiza**

**Poder adquisitivo 2020**

**Habitantes: 8,57 millones (2019)**

**Poder adquisitivo per cápita:  
42.067 € (2019)**

Zug	60.935 €
Zürich	48.215 €
Basilea	43.595 €
Ginebra	43.537 €

## El mercado del vino en Alemania y Suiza - rasgos principales

### Importación vinos total (2019)



Volumen 14.516 mil. hl +2,2 % (2018)

Valor 2.522 mill. € -0,4 % (2018)

Precio/hl



Volumen 1.784.371 h +0,43 % (2018)

### Desde España 2018

3.579 mil hl (1. Italia)

413 mill. € (1. Francia, 2. Italia)

115 €

Tercer mayor país importador

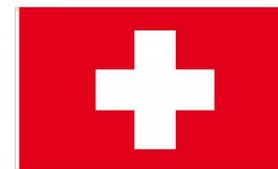
Cuota de mercado del 16 %

Superado por Francia e Italia.

## El mercado del vino en Alemania y Suiza – rasgos principales



- ✦ Uno de los principales importadores de vino
- ✦ Primer mercado en consumo de vinos espumosos
- ✦ Primera destinación de las exportaciones españolas en valor y segunda en volumen.
- ✦ Alemania cuenta con una de las ferias especializadas de vinos y espirituosos más importantes del mundo: Prowein.



- ✦ Uno de los principales destinos de la exportación española
- ✦ 5º puesto mundial (valor) en el ranking de países destinatarios de vino de calidad, VCPRD (Vino de Calidad Producido en una Región Determinada)
- ✦ Suiza es el mercado con mayor número de bodegas españolas representadas en el exterior tras EE.UU.

## El mercado del vino en Alemania y Suiza – rasgos principales

Consumo vino per cápita: 20,5 l (2018)

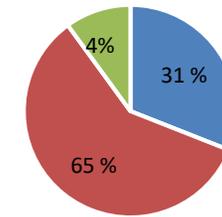
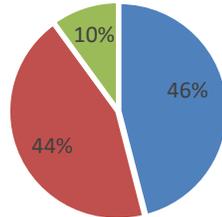
Consumo vino per cápita: 32,3 l (2018)

*Número 4 a escala mundial!*

*Tendencia bajista en ambos mercados*

Consumo vino por edad: 20,5 l (2018)  
*a partir de 30 años una vez por semana*

Consumo vino por edad  
*a partir de 45 años una vez por semana*



## El mercado del vino en Alemania y Suiza – rasgos principales

- 🍷 Uvas autóctonas
- 🍷 Vino blanco con cierta acidez, moderado en alcohol y afrutado
- 🍷 De cara al verano se piden vinos rosados y espumosos frescos y afrutados
- 🍷 Aumento en la importación de vinos ecológicos
- 🍷 Aumento en el consumo de vinos rosados y blancos en Alemania y tintos en Suiza
- 🍷 Gama de precios preferida entre 5-10 € en Alemania y entre 8–15 € en Suiza
- 🍷 Aumento del consumo de vinos de menos graduación alcohólica, así como de vinos sin sulfitos y producidos artesanalmente.

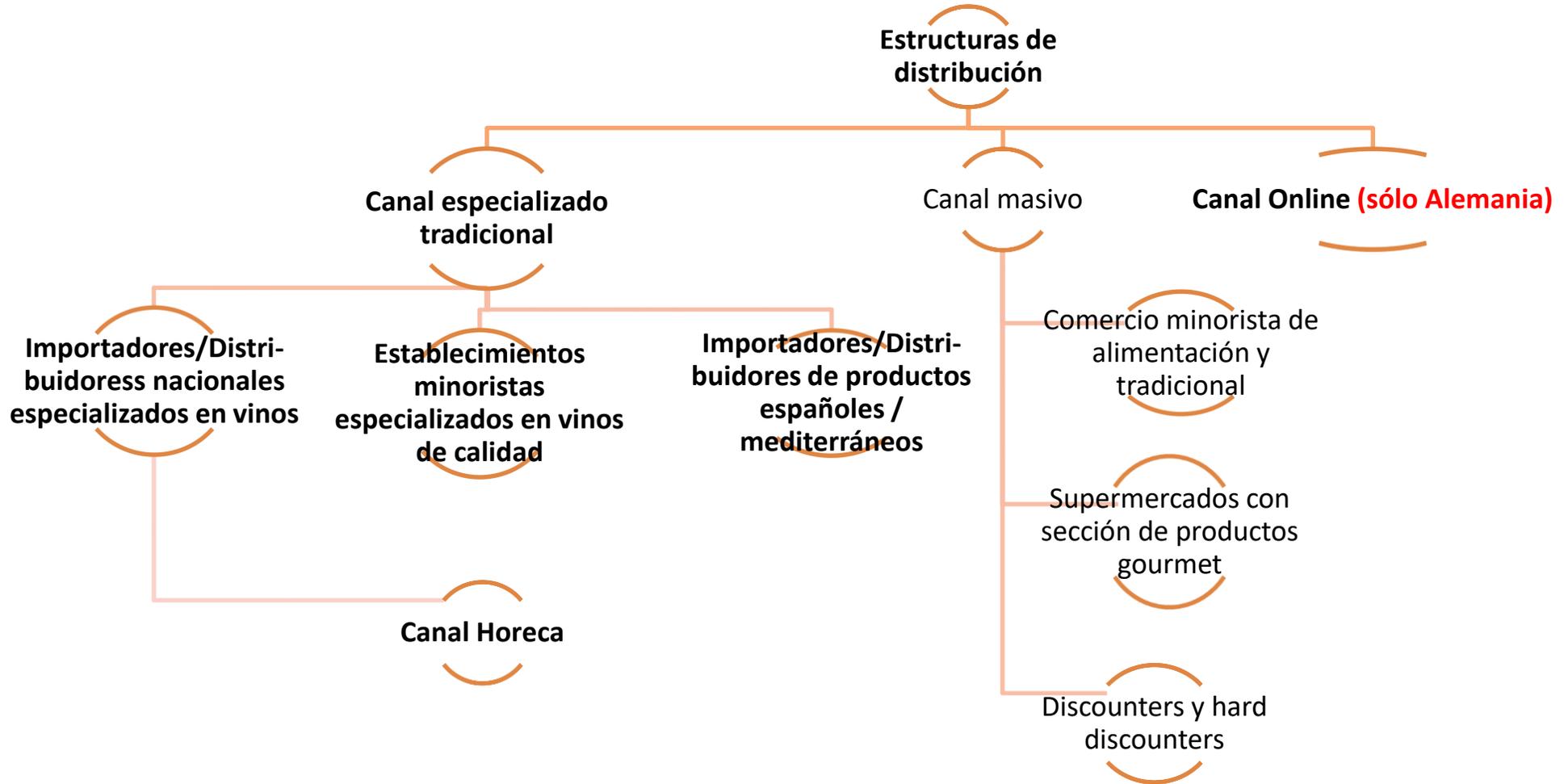


## El mercado del vino en Alemania y Suiza – El CAVA

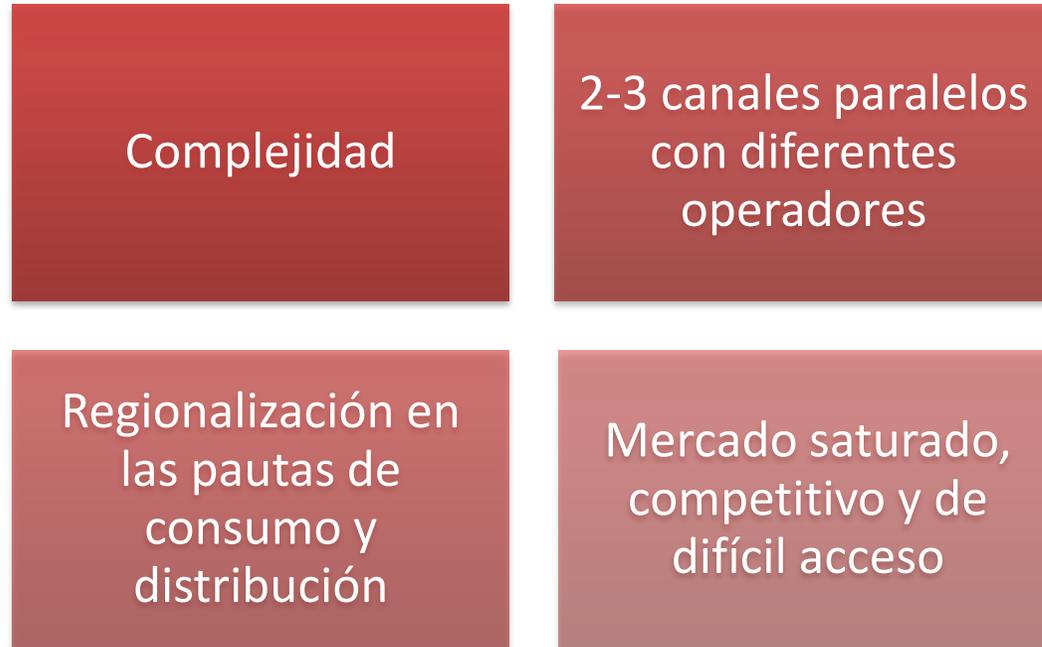


- A pesar de la disminución en importaciones Alemania sigue siendo el mayor importador de Cava (22,1 %). Suiza ocupa número 9 en el ranking.
- Al mismo tiempo España es el tercer país importador de vinos espumosos en Suiza.
- La percepción del cava por parte del consumidor de espumosos de calidad es en general positiva y transmite una imagen sólida de calidad.
- Dificultad crear marca. DO CAVA (todos de 4 € a 100 €). Se conocen únicamente los más económicos. Dificultad de asociar CAVA a producto Premium.
- No se ha establecido como producto en la alta cocina.
- Dificultad de promocionar los CAVA Premium más allá de los conocedores y *insiders*.
- Sin embargo, se observa un creciente interés por los CAVA Premium y ecológico.
- Es clave desarrollar un discurso de cava fuera de los hábitos de consumo en Cataluña.

# El mercado del vino en Alemania y Suiza – Canales de distribución



## El mercado del vino en Alemania y Suiza – Canales de distribución



...sin embargo es un mercado con potencial elevado que incluye consumidores bien informados y con conocimientos sobre el vino y su elaboración y que buscan vinos situados fuera del mainstream



NICHOS

## El mercado del vino en Alemania y Suiza – Canales de distribución

- Oferta amplia de vinos procedentes de diversas regiones, D.O., bodegas y marcas
- Segmento de precios desde bajo-medio hasta premium
- Comercio de tamaño medio-pequeño hasta grandes superficies
- Recientemente, crecimiento de operadores pequeños/medios (unos 3.600 en Suiza!)
- Realizan varios tipos de actividades:
  - Mayorista
  - Minorista
  - Venta por internet (no en Suiza)
  - Suministro al canal HORECA



## El mercado del vino en Alemania y Suiza – PVP medios en el punto de venta en Alemania

	Cuota de mercado*	PVP medio €* Promedio vino de España: 5,05€	Segmento
Discounter	49 %	2,5 €	Genérico < 3,00 € Genérico + 3,00 – 4,00 €
Supermercados hipermercados	29 %	3,50 €	Básico 3,00 – 5,00 €
Comercio minorista y cadenas especializadas	8 %	7,50 €	Premium 5,00 – 10,00 € Super Premium 10,00 – 25,00 €
Directamente de la bodega	11 % ( 24% de los vinos alemanes)	6,75 €	
Internet	3 % (2014)	6,68 €	Premium 5,00 – 10,00 € Super Premium 10,00 – 25,00 €

Precio medio  
2,92€ / L (2016)

Dificultad de superar la barrera psicológica de



Fuentes: Instituto Aleman del Vino, Weinkenner.de.  
Revista Weinwirtschaft 5/2018, SZ.de

El mercado del vino en Alemania y Suiza – PVP medio de vinos según variedad de vino en Suiza

Precio medio  
9 CHF/L (2017)



3 veces más elevado  
que en Alemania!



9 CHF/L



6,1 CHF/L



4,4 CHF/L

# El mercado del vino en Alemania y Suiza - Estructuras de distribución. Canal especializado tradicional

## Importadores/ Distribuidores especializados en vinos

- Nacionales o regionales
- Con clientes por todo el país, formado por comercios minoristas y canal HORECA
- Pueden pedir exclusividad y condiciones especiales.



## Establecimientos minoristas especializados en vinos de calidad

- Con clientes en su zona, clientes finales, canal HORECA y otros establecimientos.
- La gran mayoría opera desde un establecimiento con almacén

Especializados en vinos españoles:



## Importadores de productos españoles y mediterráneos

- Distribución regional
- Clientes: establecimientos de productos españoles, restaurantes, bares, tiendas gourmet.
- Piden productos de gama comercial



# El mercado del vino en Alemania y Suiza - Estructuras de distribución: Canal masivo Alemania

## Supermercados



## Grandes superficies



## Discounters



- Gran volumen a precios muy reducidos.
- Alta concentración de empresas.
- Unos de los márgenes más estrechos de Europa.
- Tendencia a probar nuevos modelos de distribución y a ofrecer también algunos vinos de segmentos medianos.

## El mercado del vino en Alemania y Suiza - Estructuras de distribución: Canal masivo Alemania

Supermercados y grandes almacenes con una gran oferta de productos gourmet

- Mayor oferta de vinos.
- Precios más elevados que los supermercados tradicionales
- Clientes más exigentes

**HIT.  
ULLRICH**

Zurheide!  
FEINE  
KOST

FRISCHE PARADIES

**E** **Gebauer's®**

**KaDeWe**



## El mercado del vino en Alemania y Suiza - Estructuras de distribución: Canal masivo Suiza

### Supermercados



### Hipermercados



### Discounter



- Coop y Denner (grupo Migros) son los mayores importadores suizos de vinos
- Absorben más de 40 % del contingente de importación anual
- Cuota de mercado en la distribución detallista aprox. 70 %
- Migros y Coop tienen una posición dominante en todos los canales de distribución tanto en el minorista (cadenas de supermercado) como HORECA (Transgourmet) o en los canales convenience.
- Zonas rurales dominadas por FENACO (Landi)

# El mercado del vino en Alemania y Suiza - Estructuras de distribución: Canal online

## Mercados Online



## Supermercados con tienda online



## Comercio especializado multicanal



Mein Geschmack ist



www.pinard.de



LUDWIG VON KAPFF  
WIR EMPFEHLEN WEIN SEIT 1692



www.rindchen.de



## Pure Players



weine.de  
KAUFEN WAS SCHMECKT



**Sólo 4% de cuota de mercado en Suiza!**

# El mercado del vino en Alemania y Suiza – Hábitos de consumo

## *Por lugar*

- ± 1/2 del vino se consume en casa.
- Para la gente más joven es una bebida social, beben vino cuando reciben visitas o fuera de casa, en un restaurante o en un evento.
- Solo 1/3 de los jóvenes bebe vino en casa (consumo diario).
- Los jóvenes compran en el discounter, menor precio.
- De los >30, un 3% compra el vino en el extranjero.

## *Por grupos de edad*

- Es usual el consumo de vinos sin comida.
- Las generaciones más jóvenes consumen menos vino y tienen menos interés.
- Los jóvenes prefieren vinos blancos con un mayor azúcar residual.
- Motivos de los jóvenes para no consumir vino:
  - Falta de tradición familiar
  - No es una bebida tradicional en la región
  - Los amigos no beben vino
- Los jóvenes y los más mayores prefieren el vino blanco.
- Mayor edad = aumenta la preferencia por vinos secos y disminuye la preferencia por vinos dulces.
- Mayor edad = Mayor consumo de vino.
- > 65: Mayor gasto por cápita en vino al año.
- 50-65 años: mayor precio medio por el vino.

Fuentes: Geisenheim University

## El mercado del vino en Alemania y Suiza – Tendencias y oportunidades: Vinos ecológicos

- **Imagen vinculada a:**
  - SALUD
  - RESPETO POR EL MEDIO AMBIENTE
  - NIVEL DE CALIDAD ALTO
  - ESTAR „HIP“
- **Atrae:**
  - Residentes en ciudades
  - Con un nivel educativo y adquisitivo alto
  - Mujeres

**Mayor cuota de mercado de los vinos ecológicos españoles que los convencionales.**



Vinos convencionales



Vinos ecológicos

## El mercado del vino en Alemania y Suiza – Tendencias y oportunidades: Vinos ecológicos



- **6 % cuota de mercado**
- **Sector en crecimiento: 17,9 % entre 2012 y 2017**  
**85 mill. botellas 2013 vs. 160,6 mill. botellas 2021**
- **Precio medio vino convencional 3,23 € vs. 5,31 €**
- **En Alemania se consume un cuarto de todos los vino bio**
- **Volúmen por canal de compras:**
  - **Tienda productos bio/ alimentos naturales 93%**
  - **Directamente del productor 10%**
  - **Tienda de vino 7%**
  - **Discounter 2,8%**
  - **Minorista de alimentación 1,1%**
- **Certificaciones**



**Catalonia**  
**Trade & Investment**

 **Generalitat de Catalunya**  
Regierung von Katalonien



- **Los suizos gastan más en alimentos por cápita en todo el mundo (360 CHF)**
- **Productos bio porcentaje de 9,9 % en el mercado de alimentación**
- **Coop: distribuidor más importante de productos orgánicos en Suiza (45%)**
- **Un 56 % de los consumidores suizos compran 1 vez y más por semana alimentos ecológicos**
- **Certificaciones**  
**13 % de los consumidores suizos de vinos le dan importancia a la certificación ecológica**

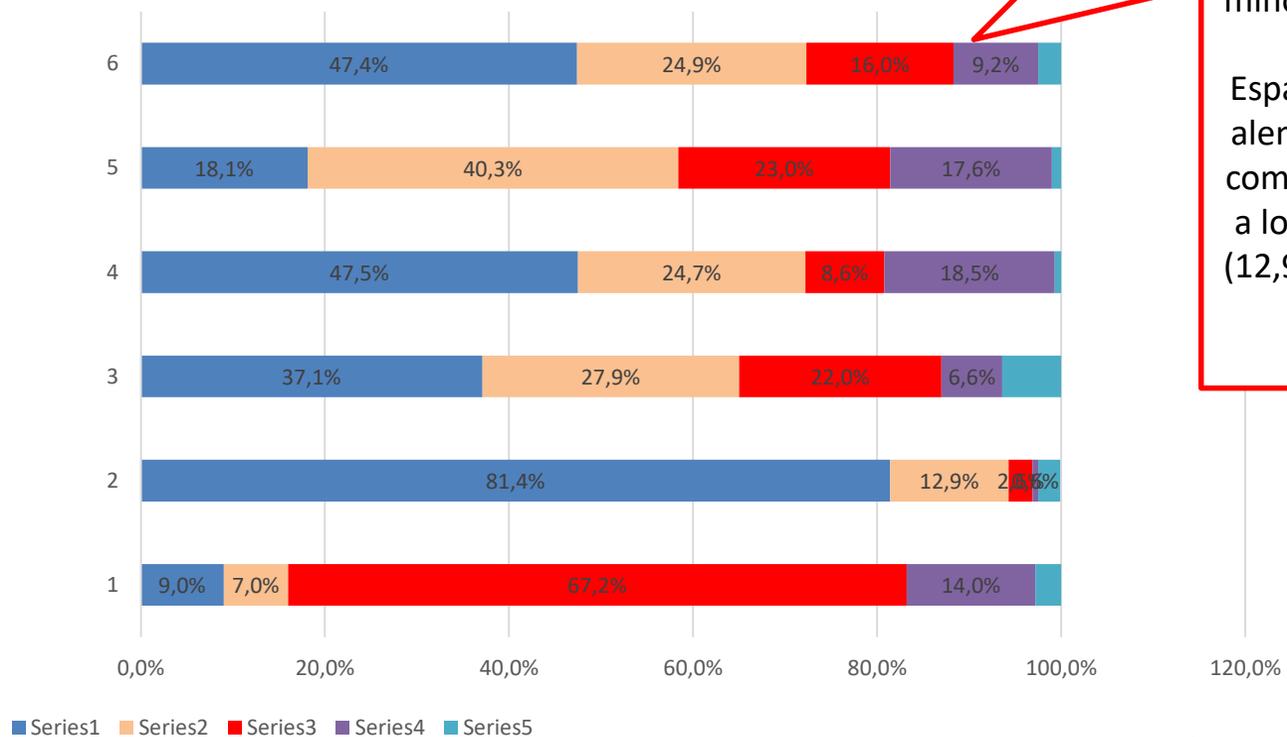


**CataloniaConnects**  
catalonia.com

# El mercado del vino en Alemania y Suiza – Tendencias y oportunidades: Vinos ecológicos



Volumen por canal de compras y países en Alemania



Los vinos ecológicos españoles tienen mucha presencia en las tiendas de productos bio/ alimentos naturales y poca en los minoristas de alimentación.

España recibe más turismo alemán, pero los alemanes compran más directamente a los productores italianos (12,9%) que a los españoles (2,6%)

Fuente: Revista Weinwirtschaft 17/2017

# El mercado del vino en Alemania y Suiza - Tendencias y oportunidades: Encontrar un nicho en mercados saturados

## ➤ Vinos veganos, Natural Wines & Orange Wines:

Vinos veganos: Se ha puesto de moda en zonas urbanas (Berlín, Hamburgo...).

Orange Wines: se producen con uvas blancas mediante una maceración prolongada. El mosto en fermentación permanece en largo contacto con las cáscaras de los granos de la uva, extrayendo de ellos tanino y el color naranja con tendencia al ámbar.



## ➤ Vinos y espumosos sin alcohol

## ➤ Concept Wines

Vinos que tienen un concepto y una historia. Esto se refleja en aspectos como el nombre, las etiquetas, la botella... Importante que se encuentre fácilmente información por internet y que haya una estrategia de comunicación

## ➤ Un amplio rango de precios

Disponer que incluya un amplio rango de precios. Desde un vino más barato "de iniciación" a vinos más *premium*.



## El mercado del vino en Alemania y Suiza

### RESUMEN Tendencias y oportunidades: Encontrar un nicho en mercados saturados



- 🍷 Interés en nuevos productos y nuevos discursos enológicos.
- 🍷 Buena relación calidad- precio.
- 🍷 Vinos autóctonos
- 🍷 Vinos muy adecuados para la gastronomía alemana.
- 🍷 Surtido variado tanto en calidad como en precio para alcanzar volumen.
- 🍷 Asistencia a concursos de renombre: Berliner Wine Trophy, Mundus Vini.
- 🍷 Potencial de crecimiento en zonas con escasa presencia de vinos españoles / catalanes.
- 🍷 Demanda creciente de vino de cultivo ecológico.
- 🍷 Ofrecer envíos agrupados (eventualmente con otras bodegas de la zona).

## El mercado del vino en Alemania y Suiza

### RESUMEN Tendencias y oportunidades: Encontrar un nicho en mercados saturados



- 🍷 El descenso en el consumo de vino no se ha traducido en un descenso marcado de las importaciones.
- 🍷 Según colores, el vino tinto supone un 65% del vino consumido en Suiza.
- 🍷 Mercado muy maduro: consumo en regresión, incremento de la demanda de vinos de calidad y creciente competitividad en los precios.
- 🍷 La demanda está dejando de comprar los vinos “de prestigio” excesivamente caros y se buscan alternativas de calidad.
- 🍷 Perfil consumidor: “smart shopper”, busca tanto ventajas en el precio como calidad, “filoswissness”, el origen suizo del producto es criterio prioritario de compra y seguidor de tendencias “LOHA” (Lifestyles of Health and Sustainability).
- 🍷 Aumento constante de las empresas registradas en el país que indican con su actividad “comercio de vino”. Esta cifra ha aumentado de más de 1.000 desde el año 2.000.
- 🍷 La experiencia en Alemania muestra que son precisamente estas empresas pequeñas que muestran interés en bodegas catalanas ya que están más predispuestas a probar nuevos productos de regiones menos conocidas

## El mercado del vino en Alemania y Suiza – requerimientos y barreras en Alemania

**Sistema EMCS:** sistema informático para envío de productos de impuestos especiales en régimen suspensivo entre los distintos estados Miembros de la Unión Europea.

- **Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (Identificación tributaria. Bundeszentralamt für Steuern)** - <http://www.bzst.de>
- **Número CAE (Código de Actividad y Establecimiento) de Impuestos Especiales:** Este número autoriza a expedir a otro estado miembro de la UE productos sujetos a Impuestos Especiales en régimen suspensivo. El censo de CAEs se llama SEED/CAE (VAT number)
- **EORI (Economic Operator Registration and Identification Number)** es un número que sirve para que los operadores económicos se identifiquen ante las aduanas de la Unión Europea.

### **Schaumweinsteuer (Impuesto al vino espumoso)**

Porcentaje de alcohol < 6% : 51 €/hl (= 0,38 €/0,75 l),

Porcentaje de alcohol > 6%: 136 €/hl (= 1,02 €/0,75 l).

# El mercado del vino en Alemania y Suiza – requerimientos y barreras en Suiza

## Aranceles

- A pesar de la existencia de aranceles, la importación de vino tiene un alto grado de liberalización
- Los aranceles de las importaciones operadas dentro del contingente son un obstáculo “moderado”: **aprox. 0,63 euros/botella de 75cl. para los vinos tranquilos embotellados.**

## Contingente para los vinos tintos, rosados y blancos

- Para vinos tintos, rosados y blancos, existe un contingente anual global y amplio (170 millones de litros), que no se ha agotado en los últimos 10 años, dentro del cual los importadores autorizados pueden importar vino con un arancel más bajo que fuera de contingente.

## Documentación aduanera exigida

- Es recomendable el uso del EUR 1. con certificado de procedencia (vinos de mesa y vinos a granel) o certificado de origen (en el caso de vinos de calidad.).

## Ferias internacionales



### ProWein

La feria de Vinos más grande del mundo.

Cuenta con más de 6.900 expositores de más de 60 países y 61.500 visitantes de 143 países.

Ciudad: Düsseldorf  
17 – 19 marzo 2021

# BIOFACH

into organic

### BIOFACH

La feria de alimentos orgánicos más grande del mundo.

Cuenta con más de 3.700 expositores y aproximadamente 50.000 visitantes de 136 países.

Ciudad: Nürnberg  
17 a 20 de febrero 2021

# CONTACTE

## EQUIP Catalonia Trade & Investment BARCELONA

**Mireia Llobet**

Coordinadora Geogràfica

Tel. 93 567 68 83

[mllobetr@gencat.cat](mailto:mllobetr@gencat.cat)

**Marc Moreno**

Consultor Àrea d'Estratègia Internacional – Sector alimentari

Tel. 935 538 938

[marc.moreno@gencat.cat](mailto:marc.moreno@gencat.cat)

# CONTACTE

## EQUIP Catalonia Trade & Investment ALEMANYA

**Alberto Martín Torras**  
Director

**Teresa Puerta**  
Directora d'Àrea Innovació

**Susanne Neumann**  
Directora d'Àrea Internacionalització

**Lesly Mejía**  
Consultora Invest

**Meritxell Marsà**  
Consultora Invest

**Laura Masias**  
Consultora Innovació

**Cristina Suquet**  
Consultora Trade

**Anna Suarez**  
Consultora Trade

**Moritz Stade**  
Consultor Trade

**Büro Barcelona:**

Tel. +34 934 767 287

catalonia@catalonia.com

Accra / Beijing / Berlín / Bogotá / Boston / Brüssel / Buenos Aires / Casablanca / Kopenhagen / Dubai / Hongkong / Istanbul / Johannesburg  
Lima / London / Mexiko-Stadt / Miami / Mailand / Moskau / Mumbai / Nairobi / New York / Panama / Paris / Santiago de Chile / São Paulo /  
Seoul / Shanghai / Silicon Valley / Singapur / Stuttgart / Sydney / Teheran / Tel-Aviv / Tokyo / Warschau / Washington DC / Zagreb-Belgrad

