



## El Mercado de Vinos en Perú

**FECHA : Mayo / 2018** **Oficina Comercial en Perú**



### Perú: maridaje perfecto, oportunidad para el vino chileno

- El mercado de vinos en Perú tiene un valor de aproximadamente US\$ 220 millones, según indica el Diario Gestión. El consumo de vino per cápita en el Perú es de 1.8 litros, habiéndose duplicado el consumo en los últimos 20 años. Los factores que impulsan el sector son el dinamismo en el consumo, la expansión de canales de distribución, proliferación de marcas con amplios rangos de precios, la gastronomía, el turismo, y una menor protección arancelaria. (Fuente: <https://gestion.pe/economia/consumo-vino-peru-disminuye-mantiene-principal-bebida-importada-134862>)

#### Principales Países Proveedores

En el 2017, las importaciones de vino alcanzaron los US\$35,2 millones CIF. El principal proveedor es Argentina (46.3%), seguido por Chile (30.5%) y España (20.5%). El mercado peruano se encuentra dominado por productores locales, con el 80% de participación. Destacan las bodegas: Tacama, Tabernero, Santiago Queirolo y Ocucaje.

#### Exportaciones chilenas

A diciembre del 2017 Chile, ocupa el segundo lugar como proveedor de vinos en Perú con un valor CIF (US\$ 8,5 millones) y ocupa el primer lugar en volumen (3,056,193 litros). En el 2016 las importaciones de vino chileno alcanzaron los CIF US\$ 8,3 millones (crecimiento de 2.57% en el 2017).

#### Situación arancelaria aplicable a Chile

Actualmente el arancel general a la importación de vinos en Perú es del 6%. En virtud del Tratado de Libre Comercio de con Perú, Chile está libre de aranceles desde julio de 2013.

#### Análisis y comentarios

En 2017 Perú importó 8,2 millones de litros de vino. El 46.3% proviene de Argentina. Los vinos chilenos representan el 30.5% y el resto se divide en otros países. El volumen de litros importados cayó 2.9%. Perú está consumiendo menos vino importado, pero está consumiendo vino más caro.

#### PRINCIPALES PAÍSES PROVEEDORES

|           | Total Importaciones<br>CIF US\$ 2017 | Total Importaciones<br>CIF US\$ 2016 | Crecimiento<br>2016/ 2017 |
|-----------|--------------------------------------|--------------------------------------|---------------------------|
| ARGENTINA | 13.199.822,2                         | 11.271.936,88                        | 17.10%                    |
| CHILE     | 8.698.766,58                         | 8.309.059,75                         | 4.69%                     |
| ESPAÑA    | 5.847.365,5                          | 3.378.732,3                          | 73.06%                    |
| ITALIA    | 4.668.821,19                         | 1.042.734,6                          | 347.75%                   |
| FRANCIA   | 2.089.039,93                         | 988.361,34                           | 111.36%                   |
| EEUU      | 212.727,91                           | 260.446,37                           | -18.32%                   |
| OTROS     | 413.711,94                           | 321.249,77                           | 28.78%                    |

Fuente: Aduanet

### La distribución y el consumo de vinos en Perú

El consumo de vino per cápita es menor a 1,8 litros anuales, y 3 litros per cápita si consideramos solo a los mayores de 18 años de edad. El consumo de vinos se divide en: vinos nacionales (80%) y vinos importados (20%). El mayor consumo de vinos se da en el NSE (Nivel Socio Económico) A. La baja lealtad de marca representa una oportunidad para el ingreso de nuevos competidores ya que solo el 35% de las personas que consumen vinos cuentan con un nivel de fidelidad importante. El 70% de las ventas de vino de alta gama se generan entre junio y diciembre, temporada de celebraciones y festivales de vino. Los principales canales de distribución son supermercados, hoteles, restaurantes y bares, autoservicios, bodegas y licorerías. Por lo general, los vinos de baja gama se pueden conseguir en puntos de ventas como "bodegas" o tiendas al paso, sin embargo, los vinos de alta gama se venden habitualmente en tiendas especializadas o supermercados.

#### Participación de mercado de canales de venta de vino para el cliente final

| Canal                       | 2017 (%) |
|-----------------------------|----------|
| Supermercados               | 65 %     |
| Mayoristas y distribuidores | 20 %     |
| HORECA                      | 10 %     |
| Otros                       | 5%       |
| TOTAL                       | 100 %    |

Fuente: Análisis del mercado del vino en países de Latinoamérica



## ■ Principales actores en la distribución

- El cliente final puede encontrar el producto en el canal moderno que se encuentra conglomerado en 3 grupos: Supermercados Peruanos S.A. (Grupo Interbank) con las marcas Plaza Vea y Vivanda, actual líder del mercado (36,3% market share), en segundo lugar el Grupo Cencosud, con las marcas Wong y Metro (35,7% market share), e Hipermercados Tottus del Grupo Falabella (26,5% market share). El ingreso al mercado peruano es a través de importadoras, quienes colocan el vino en el canal moderno y HORECA (hoteles, restaurantes y distribuidoras). El top empresa 2017 importadoras de vinos menores a 2L en CIF US\$ son G W Yichang & CIA S.A (19,52%) Perufarma S.A (16,66%), Best Brands (9,61%) y Premium Brands (7.34%). El otro 45% se reparte entre otras 100 empresas con cuotas de mercado menores. Con respecto al Vino Espumoso, Campari Perú S.A.C es el líder con (30.49%), seguido por Premium Brands S.A.C (20.53%) y LC Group (19.11%).

### Principales importadoras de vino en Perú

| Recipientes < 2L      | Market share 2017 | Total CIF      |
|-----------------------|-------------------|----------------|
| G W Yichang & CIA S.A | 19.52%            | US\$ 5.560.553 |
| Perufarma S.A         | 16.66%            | US\$ 4.746.017 |
| Best Brands S.A.C     | 9,61%             | US\$ 2.737.057 |

| Vino Espumoso         | Market share 2017 | Total CIF      |
|-----------------------|-------------------|----------------|
| Campari Perú S.A.C.   | 30.49%            | US\$ 2.069.030 |
| Premium Brands S.A.C. | 20.53%            | US\$ 1.393.038 |
| LC Group S.A.C.       | 19.11%            | US\$ 1.296.849 |

Cabe mencionar la importancia del canal HORECA (Hoteles, Restaurantes y Catering), que agrupa gran cantidad y variedad de proveedores. Para más información de este canal ingresar al link

- <http://www.canalhoreca.pe/>
- <https://www.wong.com.pe/pe/supermercado/login.html>
- <http://www.metro.com.pe/catalogo.aspx>
- <https://www.vivanda.com.pe/>
- <http://www.plazavea.com.pe/>
- <http://www.tottus.com.pe/>

## ■ Principales actividades y ferias especializadas para el Vino

### Ferias internacionales relevantes

- ExpoVino** – Organiza Wong (Cencosud) – mes de septiembre en el Círculo Militar de Chorrillos.  
<https://www.wong.com.pe/expovino/>
- Cava de Selección - Expovino Wong Asia** - Evento Premium. CC Boulevard de Asia.
- Alta Gama Winefest** – Organiza Distribuidora Almendáriz – 7 y 8 de julio en el Hotel Country Club  
<http://www.almendariz.com.pe/noticias.html>
- ExpoDrinks & Delifood** – 2 y 3 de junio, organizado por a Cámara de Comercio de Lima.  
[www.expodrinksdelifood.com](http://www.expodrinksdelifood.com)

## ■ Normativas aplicables y requisitos importación. Links a fuentes

División de Registro Sanitario y Certificación Sanitaria (DIGESA).

[http://www.digesa.minsa.gob.pe/orientacion/Infografia\\_tupa\\_29.pdf](http://www.digesa.minsa.gob.pe/orientacion/Infografia_tupa_29.pdf)

## ■ Conclusiones

La estrategia de penetración para el mercado peruano es a través de importadoras, y el precio será en función al valor percibido. Se recomienda acompañar la estrategia con acciones de promoción que permitan al consumidor adquirir una mayor cultura vitivinícola. El consumidor peruano se está sofisticando producto del éxito gastronómico en Perú. No está consumiendo más, sino que apunta a mayor calidad y mayor precio: “El vino es cultura, es sofisticación”.

Para más información sobre la categoría de VINOS en Perú o para participar en alguna de estas actividades por favor comuníquese con Sandra Sayán al e-mail [ssayan@prochile.gob.cl](mailto:ssayan@prochile.gob.cl)