



# Ficha informativa sobre producto del CBI: Vino ecológico en Europa

## *"Perspectivas de mercado prácticas relativas a su producto"*

El mercado europeo de vino ecológico está madurando. El mercado sigue considerándose un nicho, pero con potencial de crecimiento. Convencer a los consumidores de la calidad del vino ecológico constituye un gran reto. La etiqueta ecológica solo se convierte en una ventaja competitiva si su vino tiene la misma calidad que un vino convencional del mismo precio.

### Definición del producto

El vino puede certificarse como ecológico si las uvas se cultivan de acuerdo con los principios de agricultura ecológica. Esto implica el uso de uvas cultivadas sin fungicidas, pesticidas, herbicidas o fertilizantes químicos artificiales. La viticultura ecológica (la producción de vino ecológico) incluye la protección del equilibrio natural de los viñedos y su entorno durante el proceso de producción. Se utilizan técnicas de vinicultura ecológicas. Esto implica poca o ninguna manipulación de vinos mediante ósmosis inversa y filtración excesiva y uso nulo de aromatizantes.

El vino solo puede exhibir la etiqueta ecológica si cumple los criterios establecidos por las agencias de certificación. Estos criterios difieren de unas agencias a otras y de unos países a otros. Para ser aceptado como producto ecológico por los países de la UE, necesita una certificación que cumpla las normas comunitarias en materia de vino ecológico. La última modificación de estas normas se produjo en 2012 y se explicarán en la sección relacionada con

### Requisitos legislativos

### Requisitos legislativos.

### Especificaciones del producto

#### Calidad

Los consumidores de vinos ecológicos ya no aceptan vinos de menor calidad que los vinos convencionales del mismo precio. Esto implica requisitos de calidad iguales para vinos convencionales y vinos ecológicos:

- Un sabor más intenso generalmente se asocia a una mayor calidad
- El dulzor se acepta en general en el segmento de calidad inferior, pero no en el de calidad superior.
- Los vinos de calidad superior por lo general tienen un contenido de alcohol relativamente alto (> 13%), mientras que algunos vinos de calidad inferior tienen un contenido relativamente bajo (< 11 %).

Los requisitos de calidad solo difieren en las siguientes áreas:

- El vino ecológico no puede contener productos químicos artificiales
- No se permiten ni el ácido sórbico ni la desulfurización

- Los consumidores de vino ecológico aceptan una caducidad menor, relacionada con un uso menor de sulfitos. Consulte el apartado "Requisitos legislativos" para obtener más información.

### Etiquetado

La UE ha determinado algunos requisitos de etiquetados obligatorios para los vinos:

- El nombre de la denominación de origen protegida (DOP) / indicación geográfica protegida (IGP) o "país productor" del vino / Fabricado en "país productor"/Producto de "país productor"
- Grado alcohólico volumétrico (GAV)
- Volumen nominal
- Datos del importador
- Ingredientes alergénicos:
  - Todos los vinos que contienen más de 10 miligramos de sulfito por litro deben etiquetarse con la indicación "Contiene sulfitos". Esta información es crucial para los individuos que son sensibles a los sulfitos y sufren problemas, como falta de aliento y tos. Si su vino contiene solo unos pocos mg de sulfitos o está exento de estos, puede indicarlo en la etiqueta para servir a estos consumidores.
  - Si el vino se ha aclarado con huevo o productos lácteos, también debe indicarlo en la etiqueta.
  - Además, los alérgenos deben indicarse en el idioma del mercado objetivo.

En 2012, la UE impuso reglas adicionales para el etiquetado de vino ecológico:

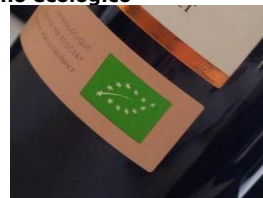
- El logotipo Ecológico de la UE se puede utilizar **voluntariamente** para vino importado de países no pertenecientes a la UE.
- La etiqueta debe mostrar el código de la organismo de certificación.
- Las indicaciones ecológicas dependen del idioma y el uso en el estado miembro de la UE respectivo. Los términos usados por cada estado miembro de la UE pueden encontrarse [aquí](#)

Si el vino no se elabora de uvas 100 % ecológicas, la etiqueta no puede exhibir el logo EU-Organic, pero puede indicar en su etiqueta qué parte de las uvas son de origen ecológico. Un vino solo puede utilizar la palabra "ecológico" en su descripción comercial si más del 95 % de las uvas utilizadas son ecológicas.

#### Ejemplos de una etiqueta de vino



#### Ejemplo de una etiqueta de vino ecológico



Consejos no legislativos adicionales sobre el etiquetado de vino:

- La legislación no exige indicar la composición exacta de la mezcla en la etiqueta. Sin embargo, a los consumidores cada vez les interesa más la composición del vino, por lo que aumenta la necesidad de incluir dicha información en la etiqueta.
- Si se dirige a consumidores entendidos, merece la pena mencionar la variedad de uva y la cosecha. Esto puede tener un efecto positivo sobre la percepción del consumidor de la calidad de su producto.
- La Food Standards Agency del Reino Unido ofrece pautas útiles sobre requisitos de etiquetado más detallados, que también se aplican a Suiza:  
<http://www.food.gov.uk/multimedia/pdfs/thirdcountrywine.pdf>

### Envasado

Al igual que los vinos convencionales, los vinos ecológicos pueden transportarse a granel o embotellados.

La mayoría de los productores de vino ecológico europeos (57 %) vende su vino solo embotellado. Se dice que el vino ecológico transportado como vino a granel tiene una menor huella de carbono, lo que lo hace más respetuoso con el medio ambiente que el vino ecológico embotellado transportado la misma distancia.

### Vino embotellado

Dado que los consumidores de vino ecológico suelen preocuparse más por los efectos medioambientales de la producción, también sienten mayor preferencia por los envases reciclables y sostenibles.

Ejemplos de vino en tetrabrik, vino en lata y vino en box



Tabla 1: Características de distintos tipo de embalaje para vino

|  | Capacidad de reciclaje | Gastos + emisiones de transporte | Percepción de calidad | Consumo en eventos | Precio     | Caducidad  |
|--|------------------------|----------------------------------|-----------------------|--------------------|------------|------------|
| <b>Botellas de vidrio</b>                    | Alto                   | Alto                             | Alto                  | No apto            | Alto       | Larga      |
| <b>Box</b>                                   | Alto                   | Bajo                             | Intermedia            | No procede         | Bajo       | Corta      |
| <b>Tetrabrik</b>                             | Alto                   | Bajo                             | Intermedia            | Apto               | Bajo       | Intermedia |
| <b>Latas y recipientes de plástico (PET)</b> | Alto                   | Bajo                             | Bajo                  | Especialmente apto | Intermedia | Corta      |

- Los corchos (naturales o de plástico) y los tapones a rosca (p. ej. Stelvin) son tapones muy comunes en el mercado del vino ecológico. Los tapones de plástico (p. ej. Zork) y los tapones de vidrio (p. ej. Vino-loc) son menos comunes. La selección de otro tipo de tapón debe depender de los requisitos del comprador.

### Vino a granel

Existen distintos tipos de envasado disponibles para el transporte de vino a granel:

- Flexitanques: concebidos para su instalación en un contenedor de transporte ISO estándar.
- Los tanques ISO ofrecen todas las ventajas de los flexitanques, pero son más contaminantes y caros porque pesan más. Una de las ventajas de un tanque ISO es su fiabilidad; tiene menor riesgo de defectos en comparación con los flexitanques.

Ejemplos de un corcho, corcho de plástico, tapón de rosca (Stelvin) y tapón de de plástico (Zork)



### Requisitos legislativos

- Prácticas enológicas:** La UE estipula que pueden aplicarse prácticas enológicas para elaborar vino (convencional y ecológico), incluida la elaboración de vino espumoso, la

#### Estrategias de acción:

- Compruebe si sus prácticas actuales cumplen con los [requisitos de la UE para la elaboración de vino](#). Los productores de vino destinado al mercado europeo deben presentar un certificado "VI1" y un



edulcoración y la adición de sulfitos.

- **Producción agrícola ecológica:** La UE ha definido requisitos sobre la producción y el etiquetado que debe cumplir cualquier producto ecológico de origen agrícola para poder venderse en la UE como "ecológico".  
[Legislación de la UE: Producción y etiquetado de productos ecológicos](#)  
Reglamento (CE) N.º 834/2007.  
Reglamento (CE) N.º 889/2008.  
Reglamento (CE) N.º 1235/2008.
- **Nuevo reglamento comunitario para vino ecológico:** Además de cumplir las reglas de etiquetado de vino generales, el vino ecológico también debe cumplir las condiciones previstas en el Reglamento 203/2012. Este nuevo reglamento permite a los productores de vino ecológico etiquetar su vino como "vino ecológico". Anteriormente, solo era posible etiquetar estos vinos como "vino elaborado con uvas ecológicas". El nuevo reglamento exige que las etiquetas exhiban el logotipo Ecológico de la UE y el código del organismo de certificación. La ventajas de las nuevas normas son la mejora de la transparencia y del reconocimiento para consumidores de vino ecológico.
- En virtud del nuevo reglamento de la UE, los niveles máximos de sulfitos para el vino ecológico son 50 mg por litro inferiores a los permitidos para los vinos secos convencionales (nivel de azúcar residual inferior a 2 mg/l) y 30 mg por litro para vinos dulces. Esto significa que para el vino tinto seco ecológico se permite un contenido de sulfitos de hasta 100 mg/litro, mientras que a los vinos blancos y rosados secos ecológicos se les podrían añadir hasta 150 mg/litro de sulfitos.
- El antiguo sistema de autorizaciones de importación se está sustituyendo progresivamente por uno nuevo, basado en una lista de países terceros cuyos reglamentos en materia de productos ecológicos se consideran equivalentes a los de la UE. Los organismos de certificación acreditados por la UE pueden certificar productos ecológicos para el mercado comunitario.
- **Higiene de los alimentos:** Los operadores de empresas de alimentos pondrán en funcionamiento, implementarán y mantendrán un procedimiento o procedimientos permanentes basados en Análisis de Peligros y Puntos de Control Críticos (HACCP, por sus siglas en inglés). Esto también se aplica a la importación de vino a la UE y a la exportación de la UE.

informe de análisis de su vino para demostrar que cumplen los requisitos enológicos.

- Más información sobre [producción y etiquetado de productos ecológicos](#).
- Si aún no dispone de un certificado, contacte con un organismo de certificación y solicite información sobre su proceso. Ejemplos:
  - [Ecocert](#)
  - [BCS](#)
  - [IMO](#)
- Utilice el logotipo Ecológico de la UE mencione el código de la agencia de certificación en su etiqueta.
- Determine cuál es el nivel máximo de sulfitos que puede añadir a su vino y cúmplalo.
- Trabaje con un organismo de certificación autorizado. No todos los países terceros y organismos de certificación están igualmente reconocidos por la UE.
- Asegúrese de que cumple la legislación de la UE sobre [higiene de los alimentos \(APPCC\)](#).

- **Contaminantes en alimentos:** La UE ha estipulado unos niveles máximos de contaminantes, pesticidas y criterios de contaminación microbiológica de los alimentos, incluido el vino.
- Utilice únicamente uvas en buen estado y garantice condiciones de procesamiento higiénicas para cumplir con la legislación comunitaria en materia de [contaminantes en los alimentos](#) y [contaminación microbiológica de los alimentos](#)

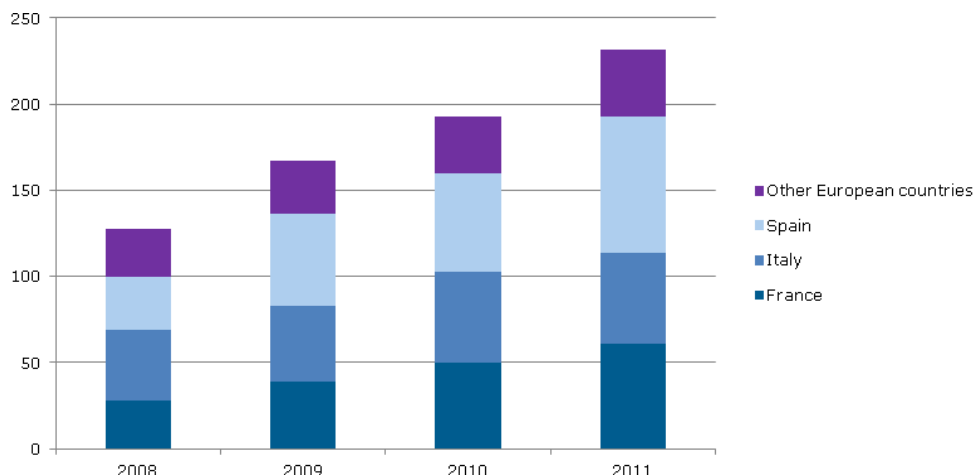
## Requisitos no legislativos

- **Gestión de seguridad de los alimentos:** Los compradores suelen obligar a sus proveedores a que apliquen un sistema de gestión de calidad/seguridad alimentaria. Estos sistemas obligan a las empresas a demostrar su capacidad para controlar los peligros de seguridad alimentaria para garantizar que el alimento es seguro en el momento de su consumo.
  - **Aumento de la demanda de listas de ingredientes en las etiquetas de vino:** Los consumidores de alimentos ecológicos suelen preocuparse más por cuestiones sanitarias, por lo que aprecian las etiquetas de vino que indican todos los ingredientes del mismo.
  - **Comercio justo:** Una parte relativamente grande de los consumidores de vino ecológico se interesan también por el comercio justo. El comercio justo ofrece a los productores tratos mejores gracias a la mejora de las condiciones comerciales. Para beneficiarse de las ventajas del comercio justo, los productores deben acreditar que cumplen las normas de comercio justo (p. ej. las normas relacionadas con la mano de obra contratada).
  - **Profesionalidad:** En particular, los grandes compradores de vino en Europa indican que los productores de vino pueden mejorar sus probabilidades de entrada exitosa en el mercado demostrando profesionalidad. La comunicación y la cata son áreas en las que los productores de países en vías de desarrollo pueden mejorar.
- Estrategias de acción:**
- Los proveedores pueden aplicar un sistema básico de APPCC. Sin embargo, muchos compradores valoran sistemas de gestión de la seguridad alimentaria reconocidos por la Global Food Safety Initiative, como ISO22000, BRC o IFS: [Sistemas de gestión de seguridad alimentaria](#)
  - Aunque no es obligatorio incluir en la etiqueta del vino todos los ingredientes, en el segmento ecológico esta transparencia podría ofrecer una imagen más positiva para su vino.
  - Aunque la demanda de comercio justo no es generalizada, podría ser interesante para regiones que los consumidores europeos asocian con malas condiciones laborales. Por ejemplo, los productores sudafricanos han utilizado el comercio justo para distanciarse de todas las asociaciones que practican el apartheid.
  - Al dirigirse por primera vez a un posible comprador, ofrezca una presentación completa de su empresa y sus productos. Incluya un relato único y apasionante sobre su empresa y sus vinos.
  - Envíe muestras limpias y representativas, con etiquetas claras que incluyan el precio y el volumen disponible, además de los datos de contacto.



## Estadísticas comerciales y macroeconómicas

En la última década, el mercado europeo de productos ecológicos ha pasado de ser un nicho de mercado a convertirse en un segmento importante del mercado. El conocimiento de los beneficios de la agricultura ecológica por parte de los consumidores y la promoción de la agricultura ecológica a través de políticas comunitarias han contribuido a este avance.

**Figura 1: Área europea dedicada al cultivo de uva ecológica (en miles de ha)**

Fuente: FIBL-IFOAM (2013)

|                          |                       |
|--------------------------|-----------------------|
| Other European countries | Otros países europeos |
| Spain                    | España                |
| Italy                    | Italia                |
| France                   | Francia               |

**Producción**

- En Europa, la viticultura ecológica está prosperando con gran rapidez. A finales de 2011, el área total dedicada al cultivo de uva ecológica era de 231 000 ha. Desde 2007, esta área aumentó un 23 % al año. El 5,6 % de las áreas de cultivo de uva en Europa cuenta ahora con certificación ecológica (IFOAM, 2013). La promoción a través de políticas comunitarias y un pujante mercado de alimentos y bebidas ecológicas han fomentado este rápido desarrollo de la viticultura ecológica en Europa.
- En un contexto global, Europa es, de lejos, el mayor productor de vino ecológico del mundo. El área dedicada en Europa al cultivo de uva ecológica representa el 89% del área total en el mundo. Esto representa un 3,7 % de los viñedos.
- España, Francia e Italia, los mayores productores de vino de Europa, son también los principales países productores de vino ecológico. Incluso algunos prestigiosos viñedos se han pasado a la agricultura ecológica o biodinámica.

**Consumo**

- En 2011, las ventas totales de productos ecológicos en Europa aumentó un 9 %, hasta los 21 500 millones € (IFOAM). La cuota de ventas de alimentos ecológicos en las ventas totales de alimentos osciló entre el 0,2 % en Polonia y el 7,8 % en Dinamarca. Un cálculo conservador del consumo de vino ecológico, basado en la

**Estrategias de acción:**

- Consulte [Competitividad del mercado](#) para obtener más información sobre las políticas promocionales de la UE.
- Los productores de vino ecológico de PVD pueden encontrar más oportunidades en los países europeos en los que ha aumentado la demanda de vinos ecológicos pero que no producen mucha uva ecológica, como Dinamarca y Suecia.
- Considere la posibilidad de contratar la ayuda de un productor de vino ecológico europeo (p. ej. español, francés o italiano) para ampliar sus conocimientos sobre viticultura y vinicultura ecológicas.
- Manténgase al tanto de los avances en el mercado (de vino) ecológico visitando regularmente el sitio web de IFOAM (<http://www.ifoam.org/>).



cuota media de alimentos ecológicos en el mercado global de alimentos de los 5 mercados vinícolas más importantes (2,1 %), asciende a 2,7 millones hl. No obstante, el consumo de vino real seguramente es mayor, ya que las ventas de vino ecológico son en general mejores que las ventas de alimentos ecológicos. Por ejemplo, el 10 % de las ventas de vino en Francia corresponden a vino ecológico (Agence Bio, 2013).

- A nivel de estados miembros individuales, la demanda de vino ecológico ha crecido de forma particularmente rápida en el Reino Unido (RU), Países Bajos y Suecia.

#### **Importaciones y exportaciones**

- Las importaciones de vino ecológico tienen su mayor potencial en Noruega, Suecia, Finlandia, Dinamarca, Alemania, Reino Unido, Suecia, Austria y los países del Benelux. Francia, Italia y España no están tan interesados en la importación de vino ecológico, porque producen suficiente. Alemania es el principal importador de vino ecológico del mundo, con un volumen anual de alrededor de 30 millones de botellas, equivalentes a 225 000 hl ([IFOAM](#)). Una gran parte de las importaciones de vino ecológico de Alemania procede de bodegas europeas (p. ej. España e Italia).

- Estudie las preferencias de los consumidores en cuestión de vinos en varios mercados europeos antes de dirigirse a los mismos. Dado que el Reino Unido, los Países Bajos y Suecia no producen vino ecológico en cantidades importantes, pero sí han registrado un aumento de la demanda del mismo, estos países podrían resultar mercados de entrada prometedores para los exportadores de PVD.

- Estudie las preferencias de los consumidores con respecto a los productos ecológicos en el país al que desea acceder antes de tomar una decisión. No todos los consumidores europeos tienen la misma percepción de los productos ecológicos.

#### **Tendencias del mercado**

- **Del nicho a la generalización:** Las inquietudes sanitarias y medioambientales están fomentando el auge de las ventas de vino ecológico en Europa. Los consumidores cada vez se decantan más por productos ecológicos y el vino no es una excepción. Por el momento, muchas bodegas boutique y pequeños negocios han convertido su producción en ecológica. Las grandes bodegas también están siguiendo esta tendencia. Aunque es aún un nicho en muchos mercados, algunos países como los Países Bajos, Alemania y los países escandinavos (Dinamarca, Noruega, Suecia y Finlandia) ya cuentan con mercados ecológicos maduros.
- **Más etiquetas ecológicas y normas para alimentos sostenibles:** El espectro de etiquetas y organismos de certificación es enorme y cada etiqueta es distinta. Este avance demuestra que el vino ecológico y la sostenibilidad son cada vez más conocidos, pero al mismo tiempo, la gran cantidad de etiquetas disponibles puede provocar confusión a

#### **Estrategias de acción:**

- Si es un proveedor nuevo en el mercado de vino ecológico, considere la posibilidad de suministrar a los Países Bajos, Alemania o los países escandinavos. Algunos de estos países no cuentan con los mercados más grandes en términos de volumen, pero estos mercados se consideran precursores en términos de productos ecológicos.
- Aplique las normas de la UE a la producción ecológica, así como sus reglas de etiquetado, para beneficiarse de un mayor reconocimiento por parte de los consumidores.

los consumidores. Este es uno de los principales argumentos para la introducción de la etiqueta ecológica de la UE y la legislación correspondiente. La etiqueta genera uniformidad entre el vino producido de manera ecológica. Esto ayudará a los consumidores a distinguir con mayor facilidad entre el vino convencional y el ecológico.

- **El vino en caja adquiere popularidad:** El envase del vino en caja es mucho más ligero que las botellas de vidrio y se puede apilar, aprovechando mejor el espacio y ahorrando combustible. Además, las cajas suelen ser reciclables y prolongan la caducidad del vino abierto, por lo que se desperdicia menos vino. Por estos motivos, el vino en caja se adapta a la perfección al concepto de "respeto por el medio ambiente" de los vinos ecológicos y cada vez más productores ofrecen su vino en cajas.

- Si busca otra forma de atraer a los consumidores particularmente preocupados por cuestiones medioambientales, considere la posibilidad de usar un envase ecológico, como boxes o tetrabriks.

## Segmentos y canales de mercado

Para ver un resumen de los canales de mercado del vino, consulte la información facilitada para una serie de [países individuales de la UE](#).

### Canales de mercado

- **Dominio de los canales de consumo fuera del establecimiento:** El vino ecológico se vende principalmente a través de sector de consumo fuera del establecimiento. En concreto, los minoristas especializados se encuentran en buena posición para vender vinos ecológicos del Nuevo Mundo. Sus vendedores pueden informar a los consumidores sobre el origen y la producción ecológica. Esto es necesario para convencer a los consumidores de que prueben algo que no les es familiar. No obstante, el aumento de los conocimientos sobre vinos ecológicos por parte de los consumidores también ha atraído a los supermercados, que ahora son los principales clientes de bodegas ecológicas grandes.
- **Especialización en lo ecológico:** Se ha registrado un aumento del número de minoristas y restaurantes especializados en alimentos ecológicos que solo sirven vino producido de forma ecológica; esta es una tendencia particularmente visible en Alemania.
- **Concursos de vino ecológico en los países nórdicos:** En los países nórdicos, los monopolios publican con frecuencia concursos en los que solicitan vino ecológico. Los monopolios pretenden actuar como promotores de la producción sostenible. Consulte la Ficha informativa sobre producto del CBI: "Vino de calidad superior en los países nórdicos" para obtener más información sobre los monopolios.

### Estrategias de acción:

- Si ofrece un vino totalmente nuevo para el mercado europeo, céntrese en importadores pequeños, que suministran a minoristas especializados. Los importadores pequeños suelen estar más motivados para proporcionar apoyo de marketing a vinos de orígenes desconocidos que los grandes importadores.
- Si quiere suministrar a supermercados ecológicos u otros minoristas y restaurantes ecológicos, es esencial que se centre en la calidad de su vino. Puesto que todos los vinos que allí se ofrecen son ecológicos, de poco sirve utilizar el carácter ecológico de su vino como AV.
- Las embajadas son un lugar particularmente bueno para inspirar, educar e influenciar a los compradores en los monopolios. Las embajadas están interesadas en promocionar el vino de su país y pueden utilizar sus conocimientos sobre la cultura del país objetivo para convencer a posibles compradores del valor de su vino. También son un lugar ideal para celebrar eventos de promoción.



- **Costes elevados para importadores pequeños:** Muchos importadores de vino pequeños están interesados en ampliar su gama de productos con vinos ecológicos. Sin embargo, los costes de importación de pequeñas cantidades de vino ecológico son muy elevados. Necesitan licencias que son relativamente caras para importar solo unos pocos cientos de botellas.

### Segmentos de mercado

- **Vino a granel y de calidad superior:** Muchos consumidores siguen asociando vino ecológico con calidad inferior. En el pasado, muchos vinos ecológicos no cumplían los mismos estándares de calidad que vinos convencionales del mismo precio. En consecuencia, los segmentos bajo y medio de vinos corrientes se han convertido en los principales mercados para el vino ecológico. De hecho, el vino ecológico se suministra cada vez más a granel, puesto que este tipo de transporte se adapta a los valores del respeto por el medio ambiente que representa este vino.
- **Inquietudes medioambientales y sanitarias:** Los consumidores de vino ecológico suelen ser consumidores más comprometidos con el medio ambiente y más preocupados por la salubridad de los alimentos y las bebidas.
- **Preferencia por los vinos jóvenes y frescos:** Muchos vinos ecológicos tienen menos sulfitos, lo que acorta la caducidad de un vino. Esto explica en gran medida la popularidad y la amplia disponibilidad de vinos ecológicos relativamente jóvenes sobre vinos de crianza que requieren madurar durante varios años.

#### Estrategias de acción:

- Encontrará grandes oportunidades en el segmento de calidad inferior del mercado de vino europeo. Si se dirige al mercado de vino de calidad superior, necesitará más promoción que los proveedores de vino convencional para convencer a los consumidores con prejuicios de la calidad de su vino.
- Dirija su marketing a consumidores con un alto grado de preocupación por la salud y el medio ambiente. Una forma de conceder una nueva dimensión es ofreciendo el vino en un envase respetuoso con el medio ambiente.
- Suministre vinos ecológicos jóvenes y frescos, porque se venden mejor en Europa.

### Precios

- **Ausencia de bandas de precios predeterminados para el vino ecológico:** El vino ecológico se vende en todos los segmentos de precios en el mercado del vino en Europa. El vino ecológico compite en el mercado de calidad inferior, en el mercado de calidad superior y todos los segmentos que se encuentran en el medio.
- **Disposición para pagar más:** La mayoría de los consumidores europeos no están dispuestos a pagar más por un vino ecológico. A la hora de elegir un vino, la calidad y el sabor son por lo general más importantes que el hecho de que el vino sea ecológico. Solo en Alemania y Austria el vino ecológico se ofrece a un precio un poco más alto en comparación con los vinos convencionales del mismo origen y calidad.

#### Estrategias de acción:

- Reciba un precio mayor por su vino mejorando su calidad. Optimice todo el proceso de producción, desde el cultivo de la uva hasta la vinificación y el embotellado. Si es necesario, contrate a un desarrollador de productos para que le ayude con esto.
- No cuente con un plus en el precio. Calcule detenidamente los costes que implica la producción ecológica y los beneficios previstos como resultado del aumento de las ventas.

## Competitividad del mercado

- **Fuerte competencia entre vinos convencionales y ecológicos:** Los vinos convencionales y ecológicos compiten por el mismo segmento de consumidores. Estos consumidores se centran en la relación calidad/precio; los AV ecológicos no lograrán convencerles.
- **Pocos conocimientos sobre el vino ecológico del Nuevo Mundo:** Los proveedores de vinos del Nuevo Mundo tienen dificultades para convencer a los consumidores de que prueben su producto. Aunque la prevalencia de los vinos del Nuevo Mundo y de los vinos ecológicos está creciendo, los consumidores aún no disponen de toda la información sobre la producción de vino ecológico en el Nuevo Mundo. Esto reduce las ventas, porque los consumidores desinformados prefieren ir a lo seguro y comprar un vino que ya conocen de un productor de vino convencional.
- **Percepción de calidad:** Existen prejuicios entre los consumidores europeos sobre la calidad del vino ecológico. El vino ecológico se considera un vino de menor calidad que el vino convencional de la misma cosecha, región y variedad de uva. Esto crea una desventaja en el mercado del vino para los proveedores de vino ecológico.
- **Ausencia de subsidios específicos para la producción de vino ecológico:** Aunque no existen subsidios específicos para la producción de vino ecológico, los estados miembros de la UE pueden apoyar de distintas formas esta producción en virtud de programas de desarrollo rural:
  - Planes agro-medioambientales como pagos por área dedicada a la agricultura ecológica.
  - Medidas ecológicas específicas como apoyo a agricultores individuales que desean pasarse a la producción ecológica (para ayudar a cubrir los costes adicionales en el período de conversión).
  - Se ofrecen programas de formación, oportunidades de inversión, medidas de información y promoción y planes de calidad de los alimentos para productores, a fin de ayudarles en su producción general.

### Estrategias de acción:

- No centre el marketing de su vino en el AV de que es ecológico. Asegúrese de que el aspecto de calidad del vino quede bien claro. Puede hacerlo colaborando activamente con minoristas especializados, para convertirlos en embajadores de su vino.
- Si pretende competir directamente con vinos consolidados de orígenes tradicionales, como Francia, Italia o España, necesitará un fuerte apoyo de marketing. No solo tendrá que garantizar la transferencia de información a los consumidores sobre el origen de su vino, sino también sobre la producción de vino ecológico.
- Como proveedor de vino ecológico, debe invertir más en actividades promocionales que lo proveedores de vinos convencionales para que los consumidores europeos se formen una buena imagen de la calidad de su vino en comparación con proveedores de vinos convencionales de las mismas características.
- Aunque no existen subsidios oficiales ni específicos para los productores de vino ecológico europeos, sí existe cierto apoyo como parte de los programas de desarrollo rural. Esto podría permitir a los productores europeos ocupar una posición competitiva más fuerte. Como reacción, los productores de PVD pueden explorar oportunidades para recibir apoyo de su propio gobierno.

## Fuentes útiles

### Ferias comerciales

Se recomienda vivamente visitar o incluso participar en ferias comerciales como uno de los métodos más eficaces de comprobar la receptividad del mercado, obtener información de mercado y encontrar posibles socios comerciales. Las ferias comerciales más relevantes para exportadores de vino ecológico son:

- Millésime, Montpellier, Francia - <http://www.millesime-bio.com>
- BioFach, Nuremberg - <http://www.biofach.de/en/>

- Feria RAW, Londres, Reino Unido - <http://www.rawfair.com/>
  - Festival de vino de Merano, Merano, Italia - <http://www.meranowinefestival.com>
- Las ferias comerciales de vino convencional, como Vinexpo (<http://www.vinexpo.com/en/>) y ProWein ([www.prowein.com](http://www.prowein.com)) son menos interesantes para los vinos ecológicos.

Esta encuesta ha sido elaborada para CBI por ProFound – Advisers In Development en colaboración con los expertos del sector Theo Jansen y Cees van Casteren

Exención de responsabilidad de herramientas de información de mercado:

<http://www.cbi.eu/disclaimer>