vinetur

Fecovita在门多萨贸易展后获得销往澳大利亚和英国的四个集装箱葡萄酒订单

ProMendoza称，电商买家寻找面向年轻消费者的入门级单一品种葡萄酒，并在两周内确认采购

2026年11月16日星期一



据负责促进门多萨省出口的公私合营机构ProMendoza于11月13日发布的声明，阿根廷葡萄酒合作社集团Fecovita在2025年Vinexpo Explorer Mendoza展会期间建立联系后，获得了来自日本、澳大利亚和

英国的新出口业务。

该机构披露的最明确商业成果，是一家通过电商渠道销售产品的澳英进口商下单。ProMendoza称，买家订购了四个40英尺集装箱的葡萄酒，其中两个运往澳大利亚，另外两个运往英国。声明未透露进口商身份、合同金额，也未说明集装箱装载了多少升或多少瓶葡萄酒。

Fecovita称，买家寻找的是周转率高、面向年轻消费者的入门级单一品种葡萄酒。据该公司介绍，进口商带着明确的采购要求来到门多萨，其中包括葡萄酒风格、价格区间和标签偏好。Fecovita负责亚洲、非洲和大洋洲出口业务的经理Hernán Olivera表示，买家回国约两周后确认了订单。

Fecovita和ProMendoza将这些交易视为例证，说明面对面商贸洽谈能够促成业务，即便出口流程还包括品鉴、谈判，以及不同国家买卖双方之间建立信任等环节，耗时较长。ProMendoza称，相关出货涉及多笔葡萄酒出口，且至少有两笔首单之后又收到了新的采购订单。该机构没有公布出货计划，也未说明各份合同的签订日期。

声明还提到了对日本的出口，但提供的细节少得多。ProMendoza称，Fecovita在门多萨活动结束后与日本进口商完成了交易，但未按集装箱、瓶数或收入披露销售规模。因此，销往澳大利亚和英国的订单是这份新闻稿中唯一明确给出具体数量的交易。

Fecovita是阿根廷葡萄酒合作社联合会的简称。该公司在官网称，组织由门多萨的29家合作社组成，并负责销售其合作社体系的产品。官网未注明这一数字的统计日期。Fecovita是阿根廷最大的葡萄酒合作社集团之一，而ProMendoza重点介绍的案例，凸显的是价格较低的单一品种葡萄酒通过实用出口渠道销售，而非高端酒标。

这一区别很重要，因为这份新闻稿是贸易活动主办方发布的宣传材料，而不是全面的行业报告。所披露的信息显示了一项有明确订单数量的企业层面出口成果，但不足以据此得出阿根廷葡萄酒出口整体复苏的结论。声明没有提供Fecovita此前可供比较的数据，也未列出同比数字。

ProMendoza称，参加Vinexpo Explorer的买家中，约70%此前不了解门多萨。该机构认为，邀请进口商到访该省，有助于酒庄更快地从初步接洽转向实质性谈判，因为买家可以品鉴葡萄酒、了解生产基地并与生产商当面交流，而企业不必为了多轮会谈反复出国。

关于日本，声明指出，商业机遇不止于葡萄酒。声明援引了阿根廷商人Iván Acuña的说法。他已在日本生活18年，并创立了阿根廷产品进口和分销商Biosophy Co.。ProMendoza称，其产品组合包括葡萄酒、马黛茶、蜂蜜和金酒。Acuña表示，日本近期批准从阿根廷全境进口牛肉后，阿根廷葡萄酒在当地市场的增长前景可能更为乐观。他还指出，日本对坚果、脱水食品、大蒜、香料和牛至可能存在需求，这表明随着阿根廷食品产品在专业分销渠道的推广，葡萄酒也可能受益。