vinetur

La WBWE21, la primera feria internacional del negocio del vino en Occidente

La XIII edición de la World Bulk Wine Exhibition (WBWE) ha reunido 265 bodegas procedentes de 15 países y en la que se han registrado más de 4000 visitas de profesionales de 57 nacionalidades

miércoles 24 de noviembre de 2021



La XIII edición de la World Bulk Wine Exhibition (WBWE) ha reunido 265 bodegas procedentes de 15 países y en la que se han registrado más de 4000 visitas de profesionales de 57 nacionalidades. La presencia española, mayor exportador de vino a granel del mundo con más de 12,5 millones de hectolitros entre ventas a granel y en bag in box, ascendió a un total de 107 bodegas y cooperativas.

Países productores como España, Francia, Italia, Argentina, Sudáfrica, Chile, Australia y EEUU han vuelto a tener una importante representación en la feria, así como nuevos actores en el mercado que ganan cada vez más peso en el escenario global. Macedonia, Rumanía, Hungría y Ucrania también han cerrado negocios en la primera feria b2b de occidente en 2021.

Se ha presentado en primicia la cosecha del 2021. Cerca del 80% del comercio internacional de vino a granel ha estado representado en la feria de Ámsterdam, una cita que se ha convertido ya en el mayor encuentro del mundo para el negocio de los grandes volúmenes de vino, el envasado en destino, las marcas privadas (Private Label), los envasados "ad hoc" y el bag in box.

La oferta representada ha sido de vinos con denominación varietal, con denominación de origen o indicación geográfica protegida (vinos de la tierra), así como genéricos sin especificidad para coupages, vinos aromatizados, espumosos, brandis y destilados vínicos, en definitiva, toda una oferta amplia y variada destinada a satisfacer las demandas de compradores con distintos gustos y tendencias.

Negocio y calidad han sido posiblemente las palabras más pronunciadas en esta edición de la feria. Calidad espectacular en el concurso internacional de vino a granel (IBWC) y calidades diversas y muy destacables en toda la feria. Bodegas con graneles "Premium" y denominación varietal han sido de las más demandadas por compradores en esta edición, un año en el que los compradores han encontrado los vinos necesarios para abastecer a un mercado con alta demanda y poca cosecha. En esta edición la WBWE se posiciona como la mejor plataforma de negocio para que compradores y bodegas internacionales cierren negocios.

Las consecuencias económicas de la pandemia del Covid19 han sido también objeto de análisis durante la celebración de las conferencias, al igual que cómo afrontar los nuevos retos del mercado y las dificultades logísticas en los tiempos actuales.

Se han mostrado las nuevas tendencias del futuro del mercado, los nuevos envases han formado parte de nuestro foro de debate. Diseño, envases alternativos y granel van todos de la mano. E-commerce y los "Private labels" también se han tratado por expertos en el sector. Robert Joseph, Felicity Carter, Polly Hammon, Andrew Porton, Rafael del Rey, Jim Mackay y Mark Roberts entre otros, han estado presentes en las mismas.

Resaltar también la importancia de la primera cata comparativa a ciegas de vino en lata, realizada en Europa. Durante estos dos días Robert Williams y Matthew Bauman han estado demostrando la alta calidad de los vinos en lata gracias a esta comparativa.

Según Bauman "en 2025 el 10% del vino que se consuma en el mundo, será vino enlatado".

La WBWE siempre ha estado posicionada en alto compromiso medioambiental. Por eso, la sostenibilidad ha formado parte de nuestro foro de debate. No es una moda pasajera, sino que cada día cobra más importancia en el cliente final.

Desde la feria no entendemos el negocio sino es acompañado de debate y reflexión sobre las tendencias de futuro y en ese sentido, las sinergias y conversaciones que han surgido acerca de este tema permiten a los profesionales tomar mejores decisiones y encontrar mejores soluciones a sus problemas diarios tanto en laboratorios como en el campo.

El éxito de la implementación de una plataforma de negocio VMarket, exclusiva de la WBWE, hace que la feria no quede clausurada hasta el día 29 de noviembre. Compradores y vendedores seguirán haciendo negocio hasta entonces.

Los mayores operadores internacionales, así como profesionales de todos los tamaños y áreas del sector, han llenado la feria durante estos dos días. La diversidad en la oferta y un modelo de negocio centrado en la rentabilidad hacen que sea la feria en la que más contratos y acuerdos de envasado (en origen o en destino) se realizan.

La WBWE Ámsterdam ha cerrado hoy su 13ª edición con importantes reflexiones a tener en cuenta, mucho negocio y la mirada puesta en USA. Anunciamos que los próximos 8 y 9 de Junio se celebra la WBWE en USA, California, Santa Rosa, sumándose a sus hermanas en Ámsterdam y Yantai.