vinetur

De las tendencias de consumo a los retos del mercado: cómo entender el futuro del vino

Informe 2024 sobre el sector vitivinícola: tendencias, retos y perspectivas del consumidor

jueves 18 de enero de 2024



En un examen exhaustivo del estado actual de la industria vitivinícola, el último informe de Rob McMillan, vicepresidente ejecutivo de la División de Vino de Silicon Valley Bank, presenta una visión multifacética de los retos y oportunidades a los que se

enfrentará el sector en 2024. A partir del informe anual sobre el estado de la industria y de las opiniones del propio McMillan, este análisis profundiza en la evolución del panorama de las ventas de vino, las preferencias de los consumidores y los factores socioeconómicos más amplios que influyen en el sector.

El estado de las ventas de vino: Un panorama heterogéneo

El informe de McMillan revela un escenario lleno de matices en las ventas de vino. Por un lado, se prevé un descenso de las ventas en volumen, sobre todo de los vinos de menor precio. Esta tendencia se ve contrarrestada en cierta medida por un aumento previsto del gasto de los consumidores en vino en 2024, lo que sugiere un giro hacia la calidad en detrimento de la cantidad. Esta tendencia está en correlación con la recuperación general del sector tras un 2023 difícil.

Venta directa al consumidor y salas de degustación: Un rayo de esperanza

Una tendencia positiva destacable es el repunte previsto de las ventas directas al consumidor, que habían experimentado un descenso en 2023. También se espera que aumenten las visitas a las salas de degustación, recuperándose de una caída debida a los cambios pospandémicos en los viajes y las actividades de ocio. Estas áreas, que antes eran motores de crecimiento, están mostrando signos de resistencia y adaptabilidad.

Retos derivados de las perspectivas sanitarias y los cambios demográficos

A pesar de estas tendencias positivas, el sector sigue enfrentándose a importantes retos. Las críticas de organizaciones sanitarias como la Organización Mundial de la Salud, que hacen hincapié en los efectos negativos del alcohol sobre la salud, plantean un reto constante. Las restricciones legales impiden a las bodegas promocionar los posibles beneficios del consumo de vino para la salud. Además, los cambios demográficos suponen una preocupación a largo plazo. La generación del baby boom, tradicionalmente el grupo de consumidores de vino más importante, está envejeciendo,

y las generaciones más jóvenes no han mostrado el mismo entusiasmo por el vino.

Plantación excesiva de uvas: Un arma de doble filo

El informe destaca el problema de la sobreplantación de uvas en Estados Unidos y en otros grandes países productores de vino, como Francia y España. Aunque esto mantiene bajos los precios de los vinos más baratos, lo que beneficia a los consumidores, tiene efectos perjudiciales para los viticultores, lo que puede repercutir en el sector agrícola de la industria.

La excepción del Valle de Napa

En respuesta a la preocupación por los elevados precios de los vinos del Valle de Napa, McMillan sugiere que es improbable que se produzca una reacción violenta. Señala que los vinos de Napa se dirigen a un segmento demográfico específico y acomodado que valora estos productos como lujos asequibles. Según él, este segmento sigue siendo sólido.

Conceptos erróneos sobre la "supervivencia del más fuerte"

McMillan aclara que el uso de la cita de Darwin pretendía subrayar la necesidad de adaptabilidad y colaboración en el sector, en lugar de una competencia despiadada. Expresa su decepción por la incapacidad del sector para unificarse contra las afirmaciones engañosas sobre la salud y subraya la importancia de presentar perspectivas equilibradas y científicas sobre el consumo de vino.

Impacto de los mensajes sobre salud y la legalización del cannabis

El informe subraya el impacto significativo de los mensajes negativos sobre la salud en la percepción de los consumidores, especialmente entre los grupos demográficos más jóvenes. Además, la creciente legalización del cannabis y sus menores riesgos para la salud percibidos en comparación con el alcohol pueden estar influyendo en las elecciones de los consumidores, desviando potencialmente a algunos consumidores tradicionales de vino hacia los productos derivados del cannabis.

El factor del sabor y los vinos naturales

McMillan identifica el perfil gustativo del vino como un factor clave en el descenso de su popularidad entre los consumidores más jóvenes. Desafía la percepción de que el precio es la principal barrera, sugiriendo en su lugar que la industria necesita alinearse mejor con las preferencias gustativas de los grupos demográficos más jóvenes. Aunque los vinos naturales se consideran una tendencia en alza, McMillan sostiene que su cuota de mercado sigue siendo pequeña y critica las tácticas de marketing negativas empleadas por algunos productores de este segmento.

La resistencia del sector vitivinícola

A pesar de la quiebra del Silicon Valley Bank en 2023, McMillan informa de un apoyo continuado a la división vinícola bajo una nueva propiedad. Su historial de predicciones acertadas sobre las tendencias del sector avala sus optimistas perspectivas para 2024, salvo que se produzcan acontecimientos externos de importancia.

En conclusión, el sector del vino en 2024 se enfrenta a un complejo abanico de retos y oportunidades. Desde la evolución de los gustos de los consumidores y los cambios demográficos hasta el impacto de los mensajes sobre salud y la competencia de otras industrias, las bodegas deben navegar por un paisaje dinámico. La colaboración, la adaptación y un enfoque centrado en comprender y satisfacer las preferencias de los consumidores parecen ser estrategias clave para el éxito en este mercado en evolución.